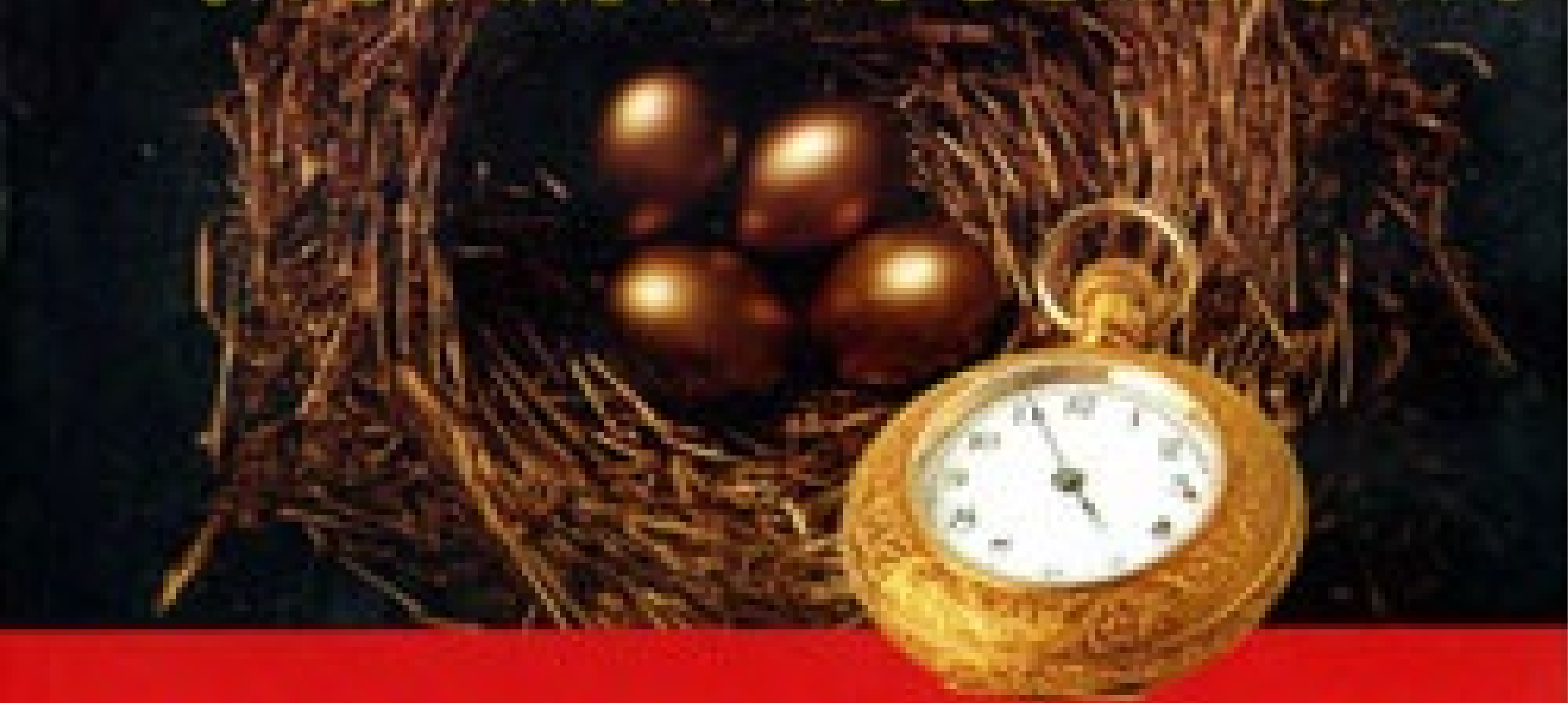
SÁCH KIẾN THỨC LÀM GIÀU



ROBERT T. KIYOSAKI - SHARON L. LECHTER

5.000.000

Rich Dad Poor Dad

CHA GIÀU CHA NGHÈO

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG XÃ HỘI

Cha giàu cha nghèo

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Chào mừng các bạn đón đọc đầu sách từ dự án sách cho thiết bị di động

Phát hành: Nguyễn Kim Vỹ.

Mục lục

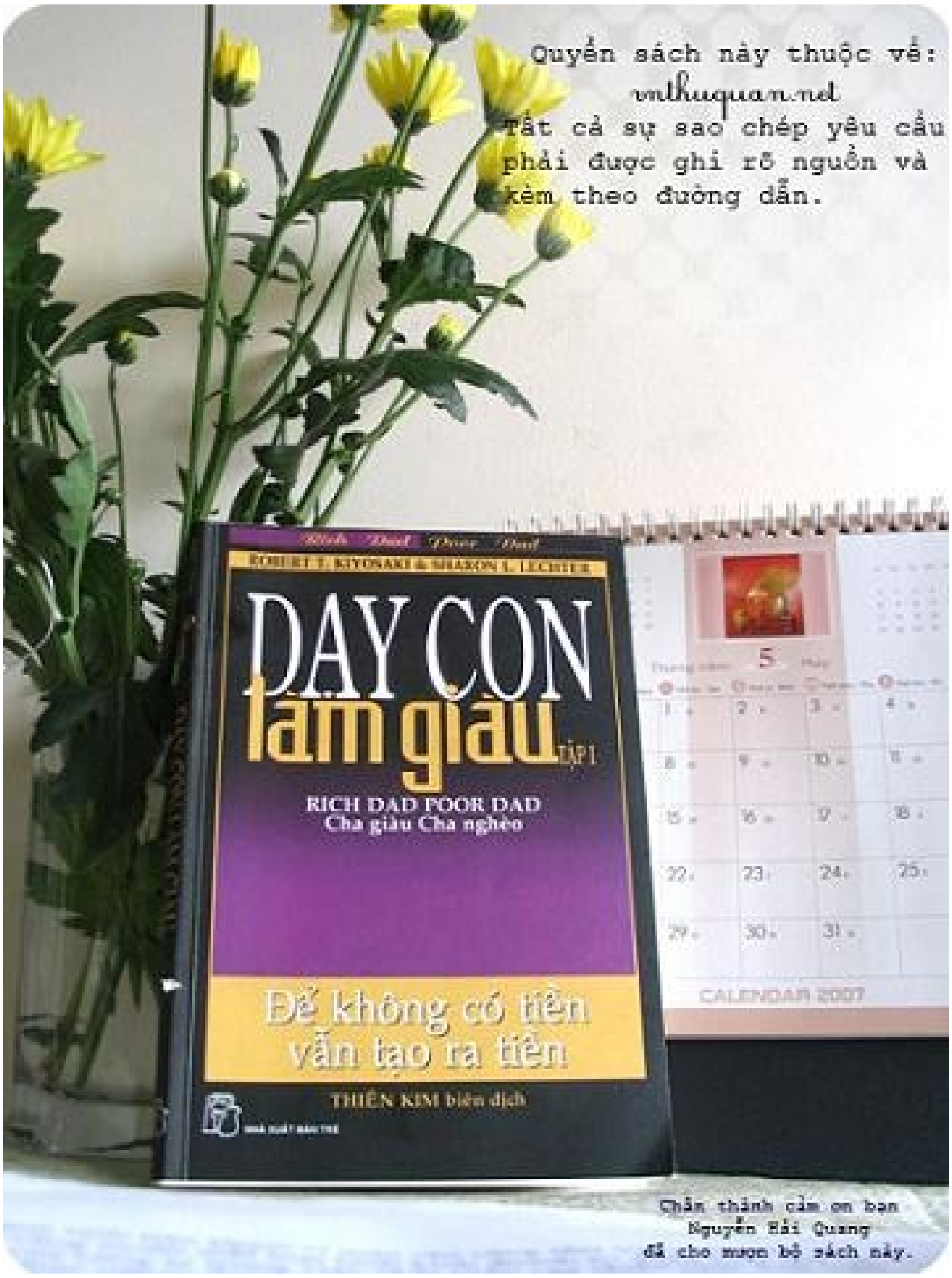
Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Biên dịch: Thiên Kim

Tập I - Lời nói đầu

Nguyên tác tiếng Anh: Rich Dad Poor Dad



Một trong những nguyên nhân khiến người giàu ngày càng giàu, người

nghèo ngày càng nghèo, còn giới trung lưu thì thường mắc nợ chính là vì chủ đề tiền bạc thường được dạy ở nhà chứ không phải ở trường.

Hầu hết chúng ta học cách xử lý tiền bạc từ cha mẹ mình, và thường thì người nghèo không dạy con về tiền bạc mà chỉ nói đơn giản là: "Hãy đến trường và học cho chăm chỉ." Và rồi đứa trẻ có thể sẽ tốt nghiệp với một số điểm xuất sắc nhưng với một đầu óc nghèo nàn về cách quản lý tiền bạc, vì trường học không dạy về chuyện tiền nong mà chỉ tập trung vào việc giáo dục sách vở và những kỹ năng nghề nghiệp mà không nói gì về kỹ năng tài chính.

Đó chính là lý do tại sao những nhân viên ngân hàng, bác sĩ, kế toán thông minh dù đạt được nhiều điểm số xuất sắc ở trường nhưng lại gặp nhiều rắc rối tài chính suốt đời. Và những món nợ quốc gia chóng mặt thường bắt nguồn từ những vị lãnh đạo có học vấn cao, nhưng chỉ được huấn luyện rất ít hoặc không có chút kỹ năng nào về vấn đề tài chính.

Một quốc gia có thể tồn tại như thế nào nếu việc dạy trẻ con quản lý tiền bạc vẫn là trách nhiệm của phụ huynh, mà hầu hết họ không có nhiều kiến thức về vấn đề này?

Chúng ta phải làm gì để thay đổi số phận tiền bạc lận đận của mình? Nhà giàu đã làm giàu như thế nào từ hai bàn tay trắng?

Có lẻ bạn sẽ tìm thấy cho mình những lời giải đáp về các vấn đề đó trong cuốn sách này. Tuy nhiên, do khác biệt về văn hoá, tập quán và chính thể, có thể một số phần nào đó của cuốn sách sẽ khiến bạn thấy lạ lẫm, thậm chí chưa đồng tình… dù rằng đây là một cuốn sách đã được đón nhận nồng nhiệt ở rất nhiều nước trên thế giới.

Chúng tôi giới thiệu cuốn sách này với mong muốn giúp bạn có thêm nguồn tham khảo về một trong những lĩnh vực cần dạy con trẻ biết trước khi vào đời, của các bậc phụ huynh ở các nước khác…

Rất mong nhận được những ý kiến đóng góp của các bạn. Xin trân trọng cảm ơn.

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

Tập 1:

Lời nói đầu

CHƯƠNG 1

Cha Giàu, Cha Nghèo

CHƯƠNG 2

Bài 1: Người giàu không làm việc vì tiền

CHƯƠNG 3

Bài 2

CHƯƠNG 4

Bài 3

CHƯƠNG 5

Bài 4

CHƯƠNG 6

Bài 5

CHƯƠNG 7

Bài 6

CHƯƠNG 8

Vượt chướng ngại vật

CHƯƠNG 9

SỰ KHỞI ĐẦU

CHƯƠNG 10

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Biên dịch: Thiên Kim

Chương 1

Cha Giàu, Cha Nghèo

Tôi có hai người cha, một người giàu và một người nghèo - một người cha ruột và một người cha nuôi (cha của Mike - bạn tôi). Cha ruột tôi đã có bằng thạc sĩ, còn người cha nuôi thì chưa học hết lớp tám, nhưng cả hai người đều thành công trong sự nghiệp và có ảnh hưởng đến người khác. Cả hai đều khuyên bảo tôi rất nhiều điều, nhưng những lời khuyên đó không giống nhau. Cả hai đều tin tưởng mãnh liệt vào sự học nhưng lại khuyên tôi học những khóa học khác nhau. Nếu tôi chỉ có một người cha, tôi sẽ hoặc chấp nhận hoặc phản đối ý kiến của ông. Có hai người cha dạy bảo, tôi thấy được những quan điểm trái ngược nhau giữa một người giàu và một người nghèo. Và thay vì chỉ đơn giản chấp nhận hay phản đối người này hay người kia, tôi đã cố suy nghĩ nhiều hơn, so sánh và lựa chọn cho chính mình.

Cả hai người cha của tôi khi bắt đầu tạo dựng sự nghiệp đều phải đấu tranh với chuyện tiền nong, nhưng cả hai có những quan điểm khác nhau về vấn đề tiền bạc.

Ví dụ, cha ruột tôi thường nói: "Ham mê tiền bạc là nguồn gốc của mọi điều xấu." Còn cha nuôi của tôi lại bảo rằng: "Thiếu thốn tiền bạc là nguồn gốc của mọi điều xấu."

Những sự khác nhau trong quan điểm của họ, nhất là khi đề cập đến tiền bạc, khiến tôi trở nên tò mò và bắt đầu suy nghĩ… Vì có hai người cha đầy ảnh hưởng, tôi đã học từ cả hai người. Tôi suy nghĩ về lời khuyên của mỗi người, và nhờ vậy, tôi có được một hiểu biết sâu sắc về quyền lực và tác động của suy nghĩ lên cuộc sống con người như thế nào.

Ví dụ, cha ruột tôi thường nói: “Tôi không mua nổi vật đó.” Còn cha nuôi

thì cấm tôi nói như vậy ông muốn tôi nói: "Làm thế nào để mua được vật đó?" Một bên là câu khẳng định, còn bên kia là câu hỏi. Một bên khiến bạn rũ bỏ trách nhiệm, còn bên kia buộc bạn phải suy nghĩ…

Hai người cha của tôi có những quan điểm cực kỳ khác biệt. Chẳng hạn, một người bảo: "Phải học cho giỏi thì mới được làm việc ở những công ty tốt."

Người kia bảo: "Học cho giỏi thì mới mua được những công ty tốt." Một người tin rằng: "Ngôi nhà là số đầu tư nhiều nhất và là tài sản lớn nhất của chúng ta." Người kia lại nghĩ khác: "Ngôi nhà cũng là một khoản tiền phải trả, và nếu ngôi nhà là khoản đầu tư lớn nhất của con thì con gặp rắc rối rồi đây."

Cả hai người cha đều trả tiền hóa đơn đúng thời hạn, nhưng một người luôn trả đầu tiên còn người kia luôn trả sau cùng.

Một người vật lộn để tiết kiệm từng đồng một. Người kia chỉ làm một việc đơn giản là đầu tư.

Một người dạy tôi cách viết một lá đơn xin việc thế nào cho ấn tượng để có thể tìm được việc làm tốt. Người kia dạy tôi cách viết một dự án kinh doanh tài chính như thế nào để có thể tạo ra công việc.

Được huấn luyện bởi hai người cha, tôi có thể quan sát tác động của những suy nghĩ khác nhau lên cuộc sống con người. Tôi thấy người ta thật sự định hình cuộc sống của họ qua suy nghĩ của chính họ.

Ví dụ, người cha nghèo của tôi luôn phàn nàn: "Tôi sẽ không bao giờ giàu lên nổi." Và lời tiên đoán đó đã trở thành sự thật. Ngược lại, người cha giàu của tôi luôn nói những câu đại loại như: "Tôi là một người giàu, mà người giàu thì không làm những việc đó." Ngay cả khi ông gặp thất bại thảm hại sau một cuộc đầu tư lớn không thành, ông vẫn nghĩ mình là một người giàu. ông nói: "Có khác biệt giữa nghèo nàn và phá sản. Phá sản chỉ là tạm thời nhưng nghèo thì vinh tiễn."

Những quyền lực của suy nghĩ không bao giờ có thể đo hay đánh giá được, nhưng đó là một điều hiển nhiên mà tôi nhận thức được ngay từ khi còn nhỏ.

Tôi thấy rằng người cha nghèo không phải nghèo vì số tiền ông kiếm được, mà vì những suy nghĩ và hành động của ông.

Dù cả hai người cha của tôi đều rất tôn trọng việc giáo dục và học hỏi nhưng họ lại bất đồng về việc học cái gì là quan trọng. Một người muốn tôi học hành chăm chỉ, có thứ hạng chuyên môn cao để có công việc tốt, kiếm được nhiều tiền. Người kia khuyến khích tôi học để trở nên giàu có, để hiểu tiền bạc làm việc như thế nào và học cách bắt tiền bạc phải làm việc cho mình. Ông thường nhắc đi nhắc lại: "Tôi không làm việc vì tiền. Tiền bạc phải làm việc vì tôi."

Năm lên 9 tuổi, tôi quyết định nghe theo và học hỏi từ người cha giàu về vấn đề tiền bạc. Vì lúc đó, tôi chỉ mới 9 tuổi nên những bài học cha nuôi tôi dạy rất đơn giản. Thực ra tất cả chỉ có 6 bài học lặp đi lặp lại và quyển sách này nói về 6 bài học đó, cũng theo thứ tự đơn giản như khi cha nuôi tôi dạy tôi. Những bài học này là những lời hướng dẫn giúp bạn và con cái bạn trở nên giàu có hơn, bất kể điều gì sẽ xảy ra trên một thế giới không chắc chắn và đang thay đổi nhanh chóng như hiện nay.

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Biên dịch: Thiên Kim

Chương 2

BÀI 1 : NGƯỜI GIÀU KHÔNG LÀM VIỆC VÌ TIỀN.

Bài học bắt đầu:

“ Ta sẽ trả cho các con 10 xu một giờ.”

Ngay cả vào những năm 1956, 10 xu một giờ cũng là quá thấp.

Buổi sáng hôm ấy, cha của Mike hẹn gặp tôi và nó lúc 8h. Vì là chủ của một kho hàng, một công ty xây dựng, một số cửa hiệu bar quán ăn, nên ông rất bận rộn...

Khi chúng tôi đến, cha Mike đang nói chuyện điện thoại và chúng tôi phải ngồi chờ ông ở băng ghế ngòai hiên sau, cùng với hai người phụ nữ và một người đàn ông trung niên làm nhiệm vụ quản lý nhà hàng và coi kho cho cha của Mike.

Hai đứa chúng tôi đã ngồi chờ rất lâu, rồi khi tôi cảm thấy mình đã bắt đầu mất hết kiên nhẫn, thình lình cha Mike xuất hiện. Mike và tôi giật mình bật đứng lên.

“ Sẵn sàng học chưa, các con ?” Cha Mike hỏi, kéo một cái ghế đến ngồi với chúng tôi.

Tôi và Mike cũng gật đầu.

“ Tốt. Cha sẽ dạy các con, nhưng không phải làm theo kiểu trong lớp học. Nếu các con làm việc cho cha, cha sẽ dạy cách con cách làm giàu. Nếu không, cha sẽ không dạy... Thế đấy, đồng ý hay không là tùy các con.”

“ Ơ... con có thể hỏi vài câu được không?”- Tôi hỏi.

“ Không. Chịu hay không chịu, thế thôi. Cha có quá nhiều việc phải làm và không thể lãng phí thời gian được. Nếu con không thể quyết định dứt khóat, con sẽ không học cách kiếm tiền được đâu. Cơ hội đến rồi đi. Biết được khi

nào cần quyết định là một kỹ năng quan trọng. Con có cơ hội mà con đang cần. Lớp học sẽ bắt đầu hoặc kết thúc trong 10 giây nữa."- Cha của Mike nói cùng với một nụ cười.
" Con chịu," Tôi và Mike cùng đáp.
" Tốt," Cha Mike nói. "Các con sẽ làm việc với bà Martin. Cha trả các con 10 xu một giờ các con phải làm việc 3 tiếng đồng hồ mỗi thứ bảy."
" Nhưng hôm nay con có một trận bóng chày," Tôi nói.
Cha Mike trầm trọng nghiêm khắc: "Làm hay không làm nào ?"
" Con làm ạ." Tôi trả lời, quyết định làm việc và học hỏi thay vì đi chơi bóng.

BA MƯƠI XU SAU ĐÓ.

Bà đốc công Martin bắt chúng tôi làm việc không ngơi tay. Trong ba tiếng đồng hồ chúng tôi phải khiêng những thùng hàng hóa trên kệ xuống, phủi sạch bụi bằng một cây chổi lông gà, sau đó sắp xếp chúng lại một cách gọn gàng. Đó là một công việc chán ngấy vì những cánh cửa của cửa hàng luôn mở rộng ra đường và bãi đậu xe. Mỗi lần có một chiếc xe đi ngang hay chạy qua bãi, bụi mù trời tràn ngập cửa hàng...
Suốt ba tuần tôi và Mike đến làm việc ở chỗ bà Martin trong ba giờ mỗi thứ bảy. Vào buổi trưa, khi công viêc kết thúc, bà trả cho mỗi đứa 30xu. Vào những năm 1950, với một đứa trẻ 9 tuổi thì 30xu cũng chẳng nhiều nhặng gì. Một quyển truyện tranh cũng đã đến 10xu rồi, vì vậy sau khi được trả tiền tôi chỉ đi mua quyển truyện rồi trở về nhà.
Vào ngày thứ Tư của mỗi tuần thứ tư, tôi quyết định sẽ nghỉ việc. Tôi muốn cha Mike dạy cho cách làm giàu, chứ đâu có muốn trở thành tên nô lệ của 10xu một giờ. Trên hết, kể từ ngày thứ bảy đầu tiên đến nay, tôi vẫn chưa được gặp lại ông ấy.
Vào giờ ăn trưa ở căn-tin trường, tôi nói với Mike: "Tớ bỏ việc thôi !"
Mike mỉm cười.
Tôi giận dữ hỏi: "Cậu cười cái gì chứ ?"
" Cha tớ nói rằng cậu sẽ xin nghỉ. Cha nói trước khi nghỉ việc cậu hãy đến

gặp ông ấy."
Tôi phẫn nộ:
" Cái gì? Thế ra cha cậu đang chờ xem tớ chán việc à ?"
" Cũng gần như vậy. Kiểu dạy của cha tớ khác với cha cậu. Cha cậu nói lý thuyết. Còn cha tớ thì rất ít lời. Cậu cứ chờ đến thứ Bảy này đi đã. Tớ sẽ nói với cha là cậu muốn nghĩ việc."
" Cậu muốn nói là mọi thứ đã được dự liệu à?"
" Không, không hẳn thế... Thứ Bảy này cha tớ sẽ giải thích cho cậu."

NGÀY THỨ BẢY XẾP HÀNG

Tôi đã sẵn sàng đối mặt với cha của Mike và tôi đã chuẩn bị trước. Thậm chí cha ruột của tôi cũng nổi giận, ông cho rằng cha của Mike đã vi phạm luật lao động trẻ em và mọi chuyện phải được làm cho rõ ràng. Ông bảo tôi phải đòi những gì xứng đáng giành cho mình. Ít nhất là 25xu một giờ. Ông còn nói rằng nếu tôi không được nâng lương thì tốt hơn là nên nghỉ việc.
Và vào 8h sáng thứ Bảy đó, tôi lại đứng trước cánh cửa văn phòng của cha Mike.
" Hãy ngồi chờ đến phiên mình nhé !" Cha Mike nói thế khi tôi bước vào.
Tôi e dè ngồi xuống kế bên hai người phụ nữa đang ngồi trên băng ghế bên ngòai văn phòng như bốn tuần trước. 45 phút trôi qua và đầu tôi gần như muốn bốc hỏa. Hai người phụ nữ đã vào gặp cha của Mike và đi ra 30 phút trước đó. Một người đàn ông lớn tuổi ở đấy khỏang 20 phút cũng đã đi rồi.
Ngôi nhà vắng lặng. Cha của Mike vẫn mãi mê làm việc trong phòng. Cuối cùng, sau cả tiếng đồng hồ chờ đợi, đúng 9h, cha của Mike mới gọi tôi vào gặp ông. "Bác biết con muốn được tăng lương hoặc sẽ nghĩ việc." Người cha giàu vừa nói vừa xoay ghế.
" Bác đã không làm đúng thỏa thuận..." tôi nói mà gần như bật khóc. Thật kinh khủng khi một đứa trẻ 9 tuổi phải đối mặt với người lớn.
" Bác nói là bác sẽ dạy cho con làm việc cho bác. Con đã làm việc chăm chỉ, bỏ cả những trận bóng chày để đến làm việc cho bác. Thế mà bác không giữ lời. Bác chẳng dạy con điều gì cả. Bác chỉ muốn có tiền và không thèm quan

tâm đến những ngừơi lao động. Bác bắt con phải chờ đợi quá lâu và không tôn trọng con chút nào cả. Con chỉ là một đứa trẻ, và con phải cần đối xử tốt hơn chứ !" Tôi ấm ức tuôn ra một tràn.
Ngừơi cha giàu nhìn chằm chằm vào tôi, rồi thông thả nói. "Không tệ. Trong vòng chưa đầy một tháng, con nói chuyện giống như hầu hết những người làm việc cho bác vậy."
" Sao cơ ạ?" Tôi ngơ ngác hỏi lại. Rồi chẳng hiểu ông đang nói gì, tôi tiếp tục bất bình: "Con nghĩ bác sẽ giữ đúng giao kèo và sẽ dạy con. Nhưng thật ra bác chỉ muốn hành hạ con thôi..."
" Bác vẫn đang dạy con đấy chứ". Người cha giàu bình thản nói.
" Dạy con ư? Thậm chí bác không buồn nói chuyện với con kể từ khi con đồng ý làm việc chỉ vì mấy xu lẻ này. 10 xu một giờ, thế đấy, lẽ ra con phải báo với chính quyền về bác rồi. Bác biết mà, chúng ta có luật lao động trẻ em. Bác cũng biết là cha con làm việc cho chính quyền..." tôi la lên giận dữ.
" Úi chà, bây giờ thì con nói chuyện y như những người đã từng làm việc cho bác vậy. Những người đó hoặc bác cho nghỉ việc hoặc họ tự xin nghỉ rồi."
" Bác đã nói dối con. Con đã làm việc cho bác, nhưng bác đã không giữ lời. Bác đã không dạy con điều gì cả." Tôi nói dồn dập, cảm thấy mình thật can đảm.
" Sao con nghĩ là bác không dạy con gì cả?" Ngừơi cha giàu hỏi lại.
Tôi bĩu môi: "Bác đâu nói chuyện với con. Con đã làm việc được ba tuần, vậy mà bác chẳng dạy con gì cả."
" Dạy nghĩa là phải nói chuyện hoặc làm một bài diễn thuyết à?"
" Ừm, vâng ạ." Tôi dè dặt trả lời.
" Đó là cách dạy ở trường, còn ở đời sẽ rất khác." Người cha giàu mỉm cười nói. "Đời sẽ chẳng hề nói gì với con mà chỉ xô đẩy con thôi. Khi cuộc đời xô đẩy con, nó muốn nói rằng: *Dậy đi thôi, có một cái mới để học đây!* Khi bị đời xô đẩy, Một số người bỏ cuộc, một số người khác thì chiến đấu. Một số ít học được những bài học và tiếp tục đi...

Nếu con là lọai người không chút can đảm nào, con sẽ bỏ cuộc mỗi lần cuộc đời xô đẩy con. Khi đó con sẽ sống một cuộc đời sao cho an tòan, cố tránh những việc có thể không bao giờ xảy ra. Sau đó con sẽ chết như một ông già tẻ nhạt. Nhưng thật sự con là con đã để cho cuộc đời đẩy con đến bên bờ khuất phục. Tận đáy lòng con là nỗi kinh hòang khi phải mạo hiểm. Con muốn chiến thắng, nhưng nỗi lo sợ thất bại còn lớn hơn cả niềm vui chiến thắng. Con đã chọn sự an tòan mà."

Tôi nhìn cha của Mike một lúc lâu, rồi bật hỏi: "Thế ra bác đã xô đẩy con ư?"

Người cha giàu mỉm cười. "Bác muốn cho con nếm thử chút mùi vị cuộc đời. Các con là những người đầu tiên đề nghị bác dạy cách làm giàu. Bác có hơn 150 nhân công, nhưng chẳng ai hỏi bác về điều đó cả. Họ hỏi bác về công việc, tiền lương mà không hề yêu cầu bác dạy về tiền bạc. Do đó, hầu hết mọi người dùng những năm tháng tốt nhất trong đời để làm việc vì tiền mà thật sự không hiểu họ đang làm việc vì cái gì."

Tôi ngồi im lăng lắng nghe.

" Khi Mike nói với bác là con muốn học cách làm giàu, bác quyết định sẽ thiết kế một khóa học thật gần với cuộc sống thức. Vì thế mà bác để đời xô đẩy con một chút, khi đó con sẽ thấm những điều bác nói. Chính vì vậy, bác chỉ trả cho con 10 xu một giờ."

" Vậy bài học mà con học được khi làm việc để có 10xu một giờ là gì? Là bác bác đã quá keo kiệt và bóc lột nhân công à?" Tôi vặn lại.

Người cha giàu bật cười thật to.

"Đừng đổ lỗi cho bác và đừng nghĩ bác là nguồn gốc của mọi vấn đề. Nếu con nhận ra rằng vấn đề là ở chính bản thân con, con mới có thể thay đổi chính mình, học được cái gì đó và trở nên khôn ngoan hơn.

Hầu hết mọi người đều muốn người khác thay đổi chứ không muốn mình thay đổi.

Khi không được như ý, họ nghỉ việc và đi tìm một việc làm khác, lương cao hơn, vì họ nghĩ rằng những đó sẽ giải quyết được vấn đề. Nhưng, họ đã lầm.

Trong hầu hết mọi trường hợp thì không đâu."

"Thế cái gì giải quyết vấn đề?" Tôi hỏi. "Tiếp tục làm việc với 10 xu một giờ và cố vui à?"

"Đó là điều mà người còn lại sẽ làm. Chấp nhận tiền lương thấp dù biết rằng họ và gia đình họ sẽ gặp khó khăn về tài chính. Họ trông chờ được nâng lương, hoặc làm thêm một công việc thứ hai, hy vọng rằng có nhiều tiền sẽ giải quyết được vấn đề..."

Tôi gằm mặt nhìn xuống sàn, bắt đầu hiểu ra bài học mà người cha giàu đang nói đến.

BÀI HỌC SỐ 1.

Ngừơi nghèo làm việc vì tiền bạc.
Người giàu buộc tiền bạc phải làm việc cho mình.

Người cha tiếp tục giảng bài học đầu tiên cho tôi. "Bác rất mừng khi con nổi giận vì phải làm việc 10 xu một giờ. Nếu con không tức giận và chấp nhận nó một cách vui vẻ, bác sẽ không thể dạy con được. Con thấy đó, việc học thật sự phải mất công sức, phải có sự đam mê và khát khao cháy bỏng. Sự giận dữ là một phần lớn trong công thức đó, vì niềm đam mê là kết hợp của tình yêu và cơn giận. Khi nói đến đến tiền bạc, hầu hết mọi người đều muốn an tòan và bảo đảm. Vì vậy, không phải niềm đam mê mà chính sự e ngại sẽ hướng dẫn họ.

Nhiều tiền chưa hẳn giải quyết được vấn đề. Hãy nhìn cha con mà xem. Ông ấy làm ra nhiều tiền, nhưng vẫn không thể trả hết các hóa đơn.

Hầu hết mọi người được cho tiền vì để mắc nợ nhiều hơn mà thôi.

Nguyên do vì ở trường, họ chẳng được họ gì về tiền bạc cả, vì vậy họ tin rằng phải làm việc để kiếm tiền.”

“Còn bác không nghĩ vậy à?”

“Không, không hẳn thế. Nếu con muốn học để làm việc vì tiền, hãy học ở trường. Còn nếu muốn học cách buộc tiền bạc phải làm việc cho mình, bác có thể dậy con, nhưng chỉ khi con thực sự muốn học mà thôi.”

“Thế không phải mọi người đều muốn học hay sao?”

“Không. Vì học làm việc để có tiền thì dễ hơn rất nhiều, nhất là sự e ngại là cảm giác đầu tiên khi nhắc đến tiền bạc.”

“Con không hiểu.” Tôi nhăn mặt nói.

“Chính sự lo ngại là nguyên nhân khiến người ta phải làm việc, họ lo không có đủ tiền, lo phải bắt đầu lại từ đầu. Đó là cái giá của việc học một nghề nghiệp nào đó, sau đó là phải làm việc vì tiền. Hầu hết mọi người trở thành nô lệ cho tiền bạc... và sau đó họ nổi giận với ông chủ.”

“Học các buộc tiền bạc làm việc cho mình là một khóa học hòan tòan khác hay sau ạ?” Tôi hỏi.

“Nhất định rồi,” Ngươi cha giàu nói.”Nhất định là vậy.”

Chúng tôi ngồi im lặng một lúc lâu. Giờ này có thể các bạn đang bắt đầu trận bóng chày, còn tôi thì đang học những điều mà bạn bè tôi sẽ không được học ở trường.

"Lúc 9 tuổi, con đã được nếm thử cảm giác thế nào là làm việc vì tiền. Chỉ cần như một tháng vừa qua cho 50 năm, con sẽ hiểu hầu hết người ta làm gì suốt đời." *Người cha giàu* nhẹ nhàng nói.
"Con không hiểu..."

"Con cảm thấy thế nào khi phải ngồi chờ bác để được thuê làm việc và để hỏi xin tăng lương?"

"Thật kinh khủng ạ !"

"Nếu con chọn làm việc vì tiền, cuộc sống của con sẽ như thế đấy." *Người cha giàu* nói tiếp. "Và con cảm thấy thế nào khi bà Martin trả cho con 30 xu sau ba giờ làm việc?"

"Con cảm thấy không đủ. Có vẻ như nó không là gì cả. Con rất thất vọng."

"Đó là cảm giác mà hầu hết các nhân viên cảm thấy khi họ nhận tiền lương, nhất là sau khi phải trả thuế và những chi phí khấu trừ. Ít ra mà con cũng được nhận 100% rồi."

"Bác muốn nói là hầu hết mọi người không được nhận tòan bộ tiền lương sao?" Tôi kinh ngạc hỏi.

"Rất tiếc là không. Chính quyền sẽ lấy phần trước hết bằng các lọai thuế. Con phải trả thuế khi con làm ra tiền, con phải trả thuế khi con tiêu xài tiền. Con phải trả thuế khi con tiết kiệm tiền. Con phải trả thuế ngay cả khi con chết."

"Sao lại như thế được ạ?" Tôi lúng túng hỏi. Tôi chẳng thích những điều tôi vừa nghe chút nào. Tôi biết cha tôi thường xuyên phàn nàn vì phải trả thuế

quá nhiều, nhưng thật sự ông không làm gì cả. Có phải cuộc đời cũng đang xô đẩy ông hay không?

Người cha giàu chầm chậm đu đư chiếc ghế và lặng lẽ nhìn tôi. “Bác đã nói rồi, có rất nhiều điều để học.
Học cách khiến tiền bạc phải làm việc cho mình là phải học suốt đời.
Hầu hết mọi người học đại học trong 4 năm, sau đó không học nữa. Họ đi làm, lãnh lương, cân đối thu chi, và thế thôi. Trên hết, họ vẫn tự hỏi tại sao họ gặp rất rắc về tiền bạc. Và họ nghĩ rằng có nhiều tiền sẽ giải quyết được mọi chuyện. Một số rất ít nhận ra rằng chính vì họ không có kiến thức về vấn đề tài chính nên mới nảy sinh các vấn đề khác. Hôm nay bác chỉ muốn xem liệu con có đủ say mê để học về tiền bạc hay không thôi. Hầu hết mọi người đều không có. Họ đến trường, học một số nghề gì đó, vui vẻ làm việc và kiếm được nhiều tiền. Một ngày khi họ thức dậy với những rất rối tài chính khổng lồ và không thể ngưng làm việc được nữa. Đó là cái giá của việc chỉ biết làm việc vì tiền thay vì học cách buộc tiền bạc làm việc cho mình. Vậy con có còn đủ say mê để học hay không ?”

Tôi gật đầu.

“Tốt lắm, “ Người cha giàu nói. “Bây giờ quay lại làm việc đi.
Lần này bác sẽ không trả cho con đồng nào cả.”

“Sao ạ?” Tôi kinh ngạc hỏi.

“Con nghe rồi đấy. **Không trả gì cả.** Con vẫn phải làm việc ba giờ mỗi thứ Bảy, nhưng lần này con không được trả 10 xu một giờ nữa. Con nói con muốn học không phải để làm việc vì tiền, do đó bác sẽ không trả cho con đồng nào hết.”

Tôi không thể tin vào những gì mình đang nghe nữa.

“Bác đã nói chuyện này với Mike. Nó đang làm việc, lau bụi và chất các thùng hàng mà không được nhận đồng nào cả. Có lẽ con nên nhanh lên và quay lại làm việc thôi.”

Tôi la lên: “Như thế là không công bằng. Bác phải trả con cái gì chứ !”

“Con đã nói là con muốn học mà. Nếu con không học bây giờ thì sau này con sẽ giống các nhân viên của bác, làm việc vì tiền và hi vọng không bị sa thải. Hoặc giống như cha con, kiếm thật nhiều tiền chỉ vì để nợ nần đến tận cổ, luôn hi vọng nhiều tiền hơn sẽ giải quyết được vấn đề. Nếu đó là những điều con muốn, bác sẽ tiếp tục trả cho con 10 xu một giờ như lúc đầu. Hoặc con có thể làm những điều mà hầu hết mọi người sẽ làm: phàn nàn là tiền lương quá thấp, nghỉ việc và đi tìm một công việc khác.”

Người cha giàu vỗ đầu tôi và nói tiếp: “Hãy dùng cái này. Nếu con biết dùng cái đầu của mình một cách tốt nhất, sau này con sẽ phải cảm ơn bác vì đã cho con một cơ hội, và con sẽ lớn lên thành một người giàu có.”

Tôi đứng đó, không tin nổi vào sự thỏa thuận non nớt của mình. Ban đầu tôi đến đây để đòi tăng lương, còn bây giờ tôi phải tiếp tục làm việc mà không được trả đồng nào cả.

*

* *

Trong ba tuần kế tiếp, Mike và tôi làm việc ba giờ mỗi thứ Bảy và không được trả công. Công việc không làm tôi bực mình và mọi việc dần trở nên dễ dàng hơn. Điều vướng bận còn lại phải bỏ những trận bóng chày và không thể mua được vài cuốn truyện tranh nữa.
Vào buổi trưa của tuần làm việc thứ ba, người cha giàu ghé lại chỗ chúng tôi. Sau khi xem xét những việc đang diễn ra trong cửa hàng, ông bước đến tủ kem lạnh, lấy ra hai cây, trả tiền và ra hiệu cho tôi và Mike cùng ra ngòai đi dạo. Cha Mike đưa kem cho hai đứa tôi và hỏi: "Mọi việc thế nào rồi, hai chàng trai?"

"Tốt thôi ạ." Mike nói.

Tôi gật đầu đồng ý.
Người cha giàu lại hỏi. "Đã học được gì chưa?"

Mike và tôi nhìn nhau, nhún vai và đồng lọat lắc đầu.

TRÁNH NHỮNG CẠM BẪY LỚN NHẤT CỦA CUỘC ĐỜI

"Các con thấy không, bà Martin và hầu hết những người ở đây phải làm việc cật lực để kiếm được một ít tiền, bám vào viễn ảnh của một công việc bảo đảm, mong chờ một kì nghĩ kéo dài 3 tuần mỗi năm và một số lương hưu bủn xỉn sau mấy chục năm làm việc. Nếu điều đó làm các con thấy hứng thú, cha sẽ nâng lương các con lên 25 xu một giờ..."

"Nhưng đó là những người làm việc chăm chỉ. Bác đang chế nhễu họ à?" Tôi hỏi.
Một nụ cười thóang qua trên gương mặt *người cha giàu*.

“Có thể những lời nói của bác có vẻ tàn nhẫn, nhưng bác đang cố gắng để các con thấy được một cái gì đó. Hầu hết mọi người không thấy được cái bẫy mà họ đang mắc vào chỉ vì tầm nhìn của họ quá hẹp.”

Mike và tôi ngồi ngẩn ra đó, không hiểu rõ hết những gì vừa nghe. Ngừơi cha giàu nói chuyện nghe thật tàn nhẫn. Tuy nhiên chúng tôi có thể cảm thấy ông ta đang rất muốn chúng tôi hiểu được một điều gì đó.

Người cha giàu mỉm cười. “**25 xu một giờ** nghe có vẻ tuyệt đấy chứ? Nó có làm cho tim các con đập nhanh hơn không?”

Tôi lắc đầu.

“Thôi được, **1 đôla một giờ.**” Ngừơi cha giàu nói cùng với một nụ cười kín đáo.
Tim tôi đập mạnh. Trí óc tôi muốn hét lên: “Nhận đi !Nhận đi!" Tôi không thể tin vào những gì mình đang nghe nữa. Nhưng tôi vẫn không nói gì cả.

“À, thế thì **2 đôla một giờ.**”

Bộ óc và trái tim 9 tuổi của tôi gần như muốn nổ tung. Tôi không thể tưởng tượng là mình có thể kiếm được ngần ấy tiền. Tôi muốn nói: “Vâng ạ”. Tôi thấy rõ trước mắt một cái xe đạp mới, một bộ găng bóng chày mới và sự ngưỡng mộ bạn bè khi tôi xòe tiền ra. Nhưng không biết tại sao, tôi vẫn im lặng.

Cây kem chảy xuống tay tôi. Bây giờ chỉ còn lại cái que ở dưới đất và ở dưới đất là một đống vani và chocolate mà lũ kiến rất khóai. *Người cha giàu* nhìn hai đứa trẻ đang chăm chăm ngó ông, mắt mở to và đầu óc trống rỗng. Ông biết rằng có một phần trong chúng tôi muốn đồng ý thỏa thuận này. Ông biết

trong tâm hồn của mỗi người có một phần yếu đuối và tham lam mà người khác có thể mua được. Và ông cũng biết rằng trong tâm hồn của mỗi người có một phần mạnh mẽ và quyết tâm không bao giờ mua được cả. Vấn đề chỉ đơn giản là phần nào mạnh hơn mà thôi.

"Thôi được rồi, **5 đôla một giờ**."

Bỗng dưng lòng tôi chợt lắng lại. Điều đó đã thay đổi lời mời chào đã trở nên quá lớn và đâm ra lố bịch. Vào năm 1956 không có nhiều lớn có thể kiếm được hơn 5 đôla một giờ. Sự cám dỗ biến mất và sự bình tĩnh trở lại. Tôi chầm chậm quay sang nhìn Mike. Nó quay lại nhìn tôi. Cái phần yếu đuối và tham lam trong con người tôi đã im lặng. Có một sự điềm tĩnh và chắc chắn về tiền bạc đến với trí óc, tâm hồn tôi. Tôi biết Mike cũng đang cảm thấy điều đó.

"Tốt lắm. Hầu hết mọi ngừơi đều có một cái giá. Và họ có cái giá đó vì họ có những cảm xúc mà ta gọi là nỗi lo sợ và sự tham lam. Đầu tiên, nỗi lo không có tiền buộc họ phải làm việc, và khi họ lãnh lương thì sự tham lam hoặc lòng thèm muốn khiến họ bắt đầu nghĩ những thứ tuyệt vời mà tiền bạc có thể mua được. Khi đó thì một khuôn mẫu bắt đầu..." *Người cha giàu* dịu dàng nói.

"Khuôn mẫu nào ạ?" Tôi hỏi.

"Cái khuôn mẫu của việc thức dậy, đi làm, trả hóa đơn, thức dậy, đi làm, trả hóa đơn... Sau đó thì cuộc sống của họ kéo dài mãi với hai cảm giác: nỗi lo sợ và sự tham lam. Khi được đưa ra nhiều tiền hơn, họ sẽ tiếp tục cái vòng luẩn quẩn nêu trên bằng cách gia tăng các chi phí. Đó là cái mà cha gọi là Rat Race."

"Có một con đường khác hả cha?" Mike hỏi.

"Có đấy, nhưng chỉ một ít người tìm ra nó. Đó là con đường cha hi vọng hai con sẽ tìm ra khi học và làm việc với cha. Chính vì vậy mà cha đề nghị đủ loại tiền lương cho hai con."

"Cha có ám chỉ gì không vậy. Tụi con cảm thấy rất mệt khi phải làm việc nặng, nhất là khi không được trả công gì cả." Mike nói nho nhỏ.

"Các con có thấy những người làm việc cho cha không? Nỗi lo sợ không có tiền kiềm giữ họ trong cái cạm bẫy: đi làm, kiếm tiền, đi làm, kiếm tiền, hy vọng nỗi lo sẽ vơi đi. Nhưng mỗi ngày khi họ thức dậy, nỗi lo lắng đó thức dậy cùng họ, ngậm nhấm trái tim họ. Tiền bạc điều khiển cuộc sống của họ, nhưng họ không dám thú nhận sự thật đó. Tiền bạc điều khiển cảm xúc và làm chủ luôn cả tâm hồn họ..."

Mike và tôi lắng nghe nhưng không thật sự hiểu hết mọi điều... Tôi chỉ biết rằng tôi vẫn thường tự hỏi tại sao những người lớn luôn phải vội vã đi làm, và trong họ không bao giờ có vẻ hạnh phúc, như thể có một cái gì đó buộc họ phải đi làm vậy.

"Cha muốn hai con tránh được cái bẫy đó. Đó là điều mà thật sự cha đang dạy các con chứ không phải dạy cách kiếm tiền, bởi vì tiền không giải quyết được vấn đề."

"Không à?" Tôi ngạc nhiên hỏi.

"Không hề. **Người ta ham muốn tiền bạc vì những niềm vui mà họ nghĩ có thể mua được. Nhưng niềm vui do tiền bạc mang đến thường rất ngắn ngủi,** và người ta lại cần tiền để có những niềm vui khác, những điều

thứ vị hơn, tiện nghi hơn, an toàn hơn. Vì vậy mà họ tiếp tục làm việc, nghĩ rằng tiền sẽ làm dịu đi tâm hồn đang khổ sở vì những nỗi lo lòng ham muốn của họ. Nhưng tiền không thể làm được điều đó."

"Ngay cả với những người giàu sao?"

"Ừ, ngay cả những người giàu. Nhiều người giàu khao khát kiếm tiền không phải vì lòng ham muốn mà vì nỗi sợ bị nghèo túng, vì vậy họ tích lũy hàng tấn tiền để cho nỗi lo sợ ấy càng ngày càng tệ hại hơn. Cha biết nhiều có hàng triệu đôla lại càng sợ hơn khi họ không có đồng nào trong túi. Họ rất lo bị mất tiền. Nỗi sợ đã giúp đã họ giàu có nay lại càng tồi tệ hơn. Cái phần yếu đuối và tham lam trong tâm hồn họ đang hét lớn hơn. Họ không muốn mất những ngôi nhà lớn, những chiếc xe hơi và một cuộc sống cao sang mà tiền bạc đã đem đến. Họ lo không biết bạn bè sẽ nói gì khi họ không còn tiền bạc nữa. Rất nhiều người cảm thấy tuyệt vọng và bị căng thẳng thần kinh, dù trông họ rất lộng lẫy và đang có nhiều tiền."

"Thế những người nghèo có hạnh phúc hơn không ạ?" Tôi rụt rè hỏi.

"Không, **sự né tránh về tiền bạc cũng là một kiểu lọan thần kinh giống như gắn bó với tiền bạc thôi.** Cha đã gặp rất nhiều người nói rằng họ không quan tâm đến tiền bạc, nhưng lại làm việc để kiếm tiền 8 giờ một ngày. Nếu họ không quan tâm đến tiền thì họ đi làm kiếm tiền để làm gì? Kiểu suy nghĩ đó có lẽ còn tệ hơn cả nhưng người chuyên tích cóp tiền bạc nữa...

Nếu lo không đủ tiền, thay vì phải chạy đi làm việc ngay lập tức để kiếm tiền, hãy tự hỏi rằng: *Liệu một công việc có phải là giải pháp tốt nhất để vược qua nỗi lo này hay không?* Theo cha thì câu trả lời sẽ là **Không** , đặc biệt là khi con nhìn qua suốt một đời người. Công việc chỉ là một giải pháp ngắn hạn cho một vấn đề dài hạn thôi. Cũng giống như câu chuyện về một

con lừa kéo xe trong lúc người chủ treo lủng lẳng một củ cà rốt trước mũi nó vậy. Người chủ có thể sẽ đến được nơi mà ông ta muốn, còn con lừa thì chỉ theo đuổi một ảo tường. Nếu con lừa ấy có thể nhìn thấy tòan cảnh bức tranh này, có thể nó sẽ suy nghĩ lại xem có nên theo đuổi củ cà rốt nữa hay không...”

Trên đường quay trở lại cửa hàng, *người cha giàu* giải thích cho chúng tôi biết người giàu đã “làm ra tiền” như thế nào. Lúc đó, chúng tôi không hiểu ông đang nói gì, nhưng nhiều năm trôi qua thì mọi thứ dần dần sáng tỏ...

NHÌN THẤY NHỮNG GÌ NGƯỜI KHÁC KHÔNG THẤY

Hai tuần nữa trôi qua, chúng tôi tiếp tục suy nghĩ, thảo luận với nhau và tiếp tục làm việc không lương. Điều đáng buồn nhất với tôi khi không được hưởng 30 xu mỗi thứ Bảy là không có tiền mua truyện tranh nữa...

Hết ngày thứ Bảy thứ hai, khi tạm biệt bà Martin, tôi chợt thấy bà làm một việc mà trước đây tôi chưa từng thấy, nói đúng ra là đã từng thấy nhưng không chú ý lắm.

Bà Martin đang cắt trang đầu quyển truyện tranh làm đôi. Bà giữ lại nửa trên bìa sách và quăng cả cuốn còn lại vào một thùng cạc tông lớn. Khi tôi hỏi bà đang làm gì, bà trả lời: “Bác bỏ nó đi. Bác đưa trả lại nửa trên bìa sách cho người giao truyện tranh khi ông ta mang sách mới đến. Khỏang một tiếng nữa ông ấy sẽ đến đây.”

Mike và tôi ngồi chờ. Khi người giao sách đến, tôi hỏi ông xem liệu chúng tôi có thể lấy những cuốn truyện tranh này không. Ông trả lời:"Các cậu có thể lấy chúng nếu các cậu làm việc cho cửa hàng và nếu các cậu không bán chúng lại...”

Nhà Mike có một căn phòng còn bỏ trống ở tầng hầm. Chúng tôi lau dọn căn phòng thật sạch sẽ và bắt đầu chất hàng trăm cuốn truyện tranh vào. Sau đó, thư viện truyện tranh của chúng tôi nhanh chóng được khai trương, với khách hàng là bọn trẻ trong xóm. Chúng tôi thuê chị gái của Mike, một người rất thích đọc sách, đến làm thủ thư. Chị ấy lấy mỗi đứa trẻ 10 xu khi vào thư viện, và trong hai tiếng mở cửa mỗi ngày, khách hàng của chúng tôi có thể đọc bao nhiêu cuốn truyện cũng được. Như thế bọn trẻ rất có lời vì mua một cuốn truyện tranh phải mất 10 xu, nhưng với 10 xu đó, nếu đến thư viện của chúng tôi, trong hai giờ có thể đọc đến 5, 6 cuốn.

Chị của Mike sẽ kiển tra bọn trẻ khi chúng ra về, để chắc chắn rằng chúng không đem quyển nào về nhà. Chị ấy cũng giữ gìn những quyển sách, ghi lại có bao nhiêu đứa trẻ vào xem, chúng tên gì và chúng bình luận gì... Tính trung bình sau ba tháng, Mike và tôi kiếm được 9.5$ một tuần. Mỗi tuần chúng tôi tra cho chị của Mike 1 $ và cho chị ấy đọc truyện thỏai mái, dù rất hiếm khi chị ấy đọc truyện vì lúc nào chị ấy cũng phải học bài cả.

Mike và tôi thu nhập tất cả truyện tranh từ những cửa hàng khác. Chúng tôi giữ lời hứa với người giao sách là sẽ không bán đi cuốn truyện tranh nào cà. Khi chúng bị rách nát, chúng tôi đốt đi. Chúng tôi cố gắn mở một chi nhánh nữa, nhưng không thể tìm ra người nào tốt bụng và có thể tin tưởng được như chị của Mike.

Ngay từ khi còn nhỏ, chúng tôi đã hiểu được rằng: tìm được những nhân viên tốt là rất khó.
Người cha giàu rất vui vì chúng tôi đã học bài học đầu tiên rất tốt – **học cách buộc tiền bạc phải làm việc cho mình.** Không được trả lương cho công việc ở cửa hàng, chúng tôi buộc phải suy nghĩ để tìm ra cơ hội kiếm tiền. Khi bắt đầu công việc kinh doanh, mở cửa thư viện truyện tranh, chúng tôi

tự quản lý vấn đề tài chính của mình, không còn phụ thuộc vào một ông chủ nào khác nữa, điều tốt nhất là việc kinh doanh này đã sinh ra tiền bạc cho chúng tôi, thậm chí cả khi chúng tôi không cần có mặt ở đó.

Thay vì trả công, *người cha giàu* đã cho chúng tôi nhiều hơn thế...

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Biên dịch: Thiên Kim

Chương 3

Bài 2 : Tại sao phải dạy con về tài chính?

Hầu hết mọi người không nhận ra rằng: trong cuộc sống, vấn đề không phải là bạn kiếm được bao nhiêu tiền mà là bạn giữ được bao nhiêu tiền và làm cho nó sinh sôi nảy nở như thế nào.

Điều đó cũng giống như trồng một cái cây vậy. Ban đầu, bạn sẽ phải mất rất nhiều công sức để chăm bón nó, đến một ngày nào đó, khi rễ cây đã đâm sâu vào lòng đất, cái cây đã đủ lớn để tự mình phát triển, bạn sẽ không cần phải tốn công chăm bón nữa mà vẫn có thể được hưởng những mùa quả ngọt lành.

Muốn cho cái cây tiền bạc của bạn phát triển, bạn phải có nhiều kiến thức về tài chánh để biết chăm bón nó thật đúng cách.

Khi bắt đầu học cách làm giàu. tôi và Mike hãy còn là những đứa trẻ nên người cha giàu đã nghĩ ra một cách đơn giản để dạy chúng tôi. Trong nhiều năm, ông đã vẽ những bức vẽ và sử dụng những từ ngữ đơn giản để Mike và tôi hiểu được những biệt ngữ và sự vận động của tiền bạc. Nhiều năm sau đó ông mới bắt đầu thêm vào những con số. Tuy đơn giản nhưng những bức vẽ này đã góp phần hướng dẫn hai đứa trẻ bé nhỏ trong một bài toán số học khổng lồ về tài chính, hình thành một nền tảng sâu sắc và kiên cố

Quy luật 1. Bạn phải biết sự khác nhau giữa tài sản (asset) và tiêu sản (liability) và để được giàu có, bạn phải mua tài sản.

Nghe thì có vẻ đơn giản đến buồn cười, nhưng hầu hết mọi người đều không biết được nó uyên thâm đến mức nào, vì họ không biết được sự khác nhau giữa một tài sản và một tiêu sản là ở đâu.

"Người giàu kiếm được tài sản. Người nghèo và người trung lưu chỉ thu

được tiêu sản, nhưng họ nghĩ rằng họ đã kiếm được tài sản." Khi người cha giàu giải thích điều này cho Mike và tôi, chúng tôi nghĩ ông đang nói đùa. Chúng tôi đang chờ đợi một bí mật làm giàu, vậy mà ông lại trả lời như thế đấy. Nó đơn giản đến mức chúng tôi phải khựng lại một lúc lâu để suy nghĩ về điều đó.

"Bác muốn nói tất cả những điều chúng con cần biết là: tài sản là gì, sau đó phải đi kiếm nó và rồi chúng con sẽ giàu có sao?" Tôi ngờ vực hỏi.

Người cha giàu gật đầu. "Đơn giản thế thôi." "Nếu chỉ đơn giản như thế, tại sao những người khác không giàu được?" Tôi lại hỏi.

Người cha giàu mỉm cười. "Vì người ta không biết được sự khác nhau giữa tài sản và tiêu sản."

"Tại sao người lớn lại ngớ ngẩn thế nhỉ? Nếu đó chỉ là một điều đơn giản nhưng quan trọng thì tại sao người ta lại không muốn tìm hiểu?"

Người cha giàu phải mất vài phút mới giải thích được cho chúng tôi biết tài sản là gì và tiêu sản là gì.

Là một người lớn, tôi cảm thấy giải thích điều này với những người lớn khác thật khó khăn. Vì sao vậy? Vì người lớn khôn ngoan hơn. Gần như trong mọi trường hợp, hầu hết người lớn không nắm được sự đơn giản của một ý tưởng vì họ được giáo dục khác nhau. Và một người lớn thông minh thường cảm thấy bị hạ thấp khi phải chú ý đến những khái niệm quá đơn giản.

Người cha giàu tin vào quy luật KISS - "Giữ Cho Đơn Giản" (Keep It Simple Stupid) - vì vậy ông cố làm cho mọi thứ trở nên thật đơn giản với hai chúng tôi…

Ông nói: "Những điều xác định nên một tài sản không phải là từ ngữ mà là những con số. Và nếu các con không biết đọc số thì các con không thể xác định được một tài sản trong mớ bòng bong ấy đâu."

Trong kế toán, vấn đề không phải ở bản thân những con số mà là những con số ấy nói lên điều gì. Cũng như từ ngữ vậy, vấn đề không phải ở bản thân từ ngữ mà là câu chuyện những từ ngữ ấy kể.

"Nếu con muốn trở nên giàu có, con phải đọc được và hiểu được những con

số.” Người cha giàu lặp đi lặp lại câu nói ấy cả ngàn lần với chúng tôi: "Người giàu kiếm được tài sản. Người nghèo và người trung lưu chỉ kiếm được tiêu sản."

Mô hình vòng quay của một tài sản:

Hình hộp ở trên là Bản kê lợi tức, hay còn gọi là Bản kê lời lỗ. Nó đo các khoản thu nhập và chi phí, tiền vào và tiền ra. Cái hộp bên dưới là Bản cân đối thu chi. Nó được gọi như vậy vì nó đòi hỏi phải có sự cân đối giữa tài sản và tiêu sản. Lý do chính gây ra những cuộc vật lộn tài chính đơn giản là vì người ta không biết được sự khác nhau giữa một tài sản và một tiêu sản. Nguyên nhân của sự nhầm lẫn chính là vì định nghĩa của hai từ này. Càng cố tra tự điển, bạn sẽ chỉ càng nhầm lẫn nhiều hơn thôi.

Người cha giàu đã nói với hai chúng tôi một cách đơn giản rằng:

"Tài sản bỏ tiền vào túi các con, còn tiêu sản thì lôi tiền ra khỏi túi."

Mô hình vòng quay của một tiêu sản:

Nếu bạn muốn trở nên giàu có, hãy mua tài sản. Nếu muốn trở nên nghèo đi, hãy mua tiêu sản.

Chính vì không phân biệt được sự khác nhau này mà rất nhiều người gặp các rắc rối về tài chính.

“Mù chữ” và “mù số” đều là nguyên nhân gây ra những khó khăn tài chính. Nếu người ta gặp khó khăn tài chính nghĩa là đang có một điều gì đó mà họ không hiểu được: hoặc những từ ngữ hoặc những con số. Người giàu phát tài được là nhờ họ "biết đọc biết viết" trong nhiều lĩnh vực khác nhau hơn những người đang phải vật lộn về tài chính. Vì vậy, nếu bạn muốn giàu có và giữ được của cải, bạn cần phải hiểu biết về tài chính, cả về từ ngữ lẫn những con số.

Mũi tên trong sơ đồ biểu thị vòng quay tiền mặt. Chỉ toàn những con số thì thể hiện được rất ít. Chỉ toàn từ ngữ cũng không nói lên được gì nhiều. Đó là câu chuyện về sự tính toán. Khi báo cáo tài chính, việc đọc những con số nghĩa là đang nhìn vào cốt truyện, câu chuyện kể về nơi đến của vòng quay tiền mặt. Trong 80% các gia đình, câu chuyện tài chính kém vui không phải

vì họ không làm ra tiền mà vì họ dùng tiền để mua tiêu sản chứ không mua tài sản.

Những sơ đồ trên thể hiện vòng quay tiền mặt trong cuộc sống người nghèo, người trung lưu và người giàu. Chính là vòng quay tiền mặt đang kể chuyện, câu chuyện về một người sử dụng tiền bạc của anh ta như thế nào, anh ta làm gì sau khi cầm tiền trong tay

Người ta thường nói rằng: "Tôi đang mắc nợ, vì vậy tôi phải đi kiếm tiền." Nhưng có nhiều tiền thường không giải quyết được vấn đề thật sự nó chỉ làm cho mọi chuyện trở nên trầm trọng hơn thôi.

Tiền làm cho những sai lầm bi thảm của con người trở nên hiển nhiên. Chính vì vậy mà thông thường, khi người ta được hưởng một vận may bất ngờ - ví dụ như được thừa hưởng gia tài, tăng lương hay trúng số - trước sau gì thì họ cũng sẽ trở về với tình trạng tài chính hỗn độn như ban đầu, nếu không muốn nói là tệ hơn lúc đầu nữa. Tiền chỉ làm nổi bật mô hình vòng quay tiền mặt trong đầu bạn. Nếu bạn thường sử dụng hết mọi thứ bạn có thì gần như chắc chắn là việc tăng lương sẽ dẫn đến tăng chi tiêu.

Chúng ta thường kiếm tiền bằng kỹ năng nghề nghiệp của mình và đa số sinh viên rời trường mà không có một kỹ năng tài chính nào, nên dù hàng triệu người có học theo đuổi nghề nghiệp của mình một cách thành công, họ vẫn gặp phải rất nhiều khó khăn tài chính. Họ làm việc vất vả nhưng không giàu được. Điều thiếu sót trong vốn học của họ không phải là làm thế nào để kiếm tiền, mà là làm thế nào để sử dụng tiền - kiếm được tiền rồi thì cần phải làm gì với chúng. Cái đó gọi là năng lực tài chính - bạn làm gì với tiền bạc sau khi đã kiếm ra chúng, làm sao để giữ không cho người khác chiếm lấy, bạn giữ chúng được bao lâu, tiền bạc sẽ làm việc cho bạn như thế nào?

Hầu hết những khó khăn tài chính người ta gặp phải là do họ không hiểu được vòng quay tiền mặt. Một người có thể được học hành tới nơi tới chốn, thành công trong sự nghiệp nhưng vẫn không hiểu gì về tài chính. Những người này thường phải làm việc nhiều hơn cần thiết vì họ đã học cách làm việc chăm chỉ, nhưng không được học cách buộc tiền bạc phải làm việc cho

mình.

CÂU CHUYỆN VỀ MỘT GIẤC MƠ TÀI CHÍNH TRỞ THÀNH MỘT CƠN ÁC MỘNG TÀI CHÍNH

Cuốn phim về những người làm việc chăm chỉ có sẵn một khuôn mẫu. Sau khi kết hôn, những cặp vợ chồng trẻ liền thuê một căn hộ để ở. Vấn đề là căn hộ thì quá tù túng, nên họ quyết định phải tiết kiệm để mua một ngôi nhà trong mộng và có thể có con. Lúc này họ có hai nguồn thu nhập và họ bắt đầu tập trung vào sự nghiệp của mình. Thu nhập của họ bắt đầu tăng lên.

Chi phí số một của hầu hết mọi người là thuế: thuế thu nhập, thuế giá trị gia tăng khi tiêu xài, mua sắm hàng hoá… Khi thu nhập tăng, chi phí tăng theo, số tiêu sản cũng sẽ tăng lên.

Có thể chứng minh bằng cách quay lại ví dụ của cặp vợ chồng trẻ. Kết quả của việc thu nhập tăng lên là họ quyết định sẽ đi mua ngôi nhà trong mộng. Khi đã có nhà, họ sẽ phải trả một thứ thuế mới gọi là thuế bất động sản. Sau đó họ mua một chiếc xe mới, đồ đạc mới và những dụng cụ mới để hợp với ngôi nhà mới của mình. Rồi họ bỗng giật mình nhận ra rằng phía cột tiêu sản đầy những món nợ cầm cố và nợ tín dụng.

Lúc này, họ rơi vào cái bẫy Rat Race. Rồi một đứa trẻ ra đời. Họ làm việc nhiều hơn. Nhiều tiền hơn và thuế cao hơn, gọi là đóng thuế theo thu nhập. Quá trình đó cứ lặp đi lặp lại. Một tấm thẻ tín dụng được gởi đến. Họ sử dụng nó. Nó hết hạn. Một công ty cho vay gọi đến và bảo rằng "tài sản" lớn nhất của họ, ngôi nhà, được định giá cao. Công ty này đưa ra một món nợ bảo đảm (bill consolidation loan) và bảo rằng tốt hơn hết là thanh toán những món nợ lãi suất cao bằng thẻ tín dụng của họ. Bên cạnh đó, lợi tức nhờ mái nhà của họ chính là sự khấu trừ thuế. Họ làm theo điều đó, và thở dài nhẹ nhõm. Những tấm thẻ tín dụng đã được trả. Bây giờ họ gom những món nợ tiêu thụ lại thành một văn tự cầm nhà. Số tiền phải trả giảm xuống vì họ gia hạn món nợ đến 30 năm cơ mà.

Những người hàng xóm gọi điện rủ họ đi mua sắm, vì đang có đợt bán hàng giảm giá Một cơ hội để tiết kiệm chút ít tiền. Họ tự nhủ: “Tôi sẽ không mua

gì cả. Tôi chỉ đi xem thôi." Nhưng ngay khi nhìn thấy một vật gì đó, họ lại lấy tấm thẻ tín dụng ra

Tôi rất thường gặp những cặp vợ chồng như thế. Tên họ thì khác nhau nhưng tình trạng tài chính thì giống nhau cả. Những thói quen tiêu xài đã buộc họ phải kiếm thêm nhiều nguồn thu nhập khác.

Họ không biết rằng chính cách tiêu xài tiền của họ, là nguyên nhân chính gây ra những cuộc vật lộn tài chính. Mọi chuyện là do không hiểu biết về tài chính và không phân biệt được sự khác nhau giữa tài sản và tiêu sản.

Người nghèo và người trung lưu rất thường cho phép tiền bạc làm chủ mình. Mỗi buổi sáng họ chỉ đơn giản thức dậy và đi làm mà quên tự hỏi rằng những điều mình đang làm có ý nghĩa gì hay không. Không am hiểu nhiều về tiền bạc, phần lớn mọi người để cho quyền lực đáng sợ của tiền bạc điều khiển mình.

Người ta thường làm một việc gì đó vì những người khác cũng làm như vậy. Họ thích ứng mà không chịu đặt câu hỏi. Họ lặp lại một cách không suy nghĩ những điều họ nghe được, những ý tưởng theo kiểu "căn nhà là cả một tài sản", "ngôi nhà là sự đầu tư lớn nhất của bạn", "hãy tìm một công việc an toàn", "đừng mạo hiểm"

Khi Mike và tôi 16 tuổi, chúng tôi bắt đầu làm việc cho cha Mike sau giờ học và mỗi cuối tuần. Chúng tôi thường ngồi cùng với cha Mike trong khi ông tiếp những nhân viên ngân hàng, luật sư, kế toán viên, người môi giới, nhà đầu tư, nhà quản lý và những người lao động… Cha Mike đã không đi theo đám đông. Ông có những suy nghĩ riêng và ông rất ghét câu nói: "Chúng tôi phải làm vậy vì mọi người đều làm vậy." Ông cũng không ưa những từ như "không thể." Nếu bạn muốn ông làm một điều gì đó, chỉ cần nói khích rằng: "Tôi không nghĩ anh có thể làm được điều đó."

Khi ngồi dự những buổi họp của ông, Mike và tôi học được nhiều thứ. Cha của Mike không được học nhiều ở trường nhưng ông rành về tài chính và cuối cùng đã thành công. Ông thường nói với chúng tôi: "Một người thông minh thuê những người còn thông minh hơn anh ta nữa."

Tôi nhớ lúc tôi vẽ những sơ đồ này cho cha tôi xem và chỉ cho ông hướng đi của một vòng quay tiền mặt, những chi phí lệ thuộc khi làm chủ một ngôi nhà. Một ngôi nhà lớn nghĩa là chi phí lớn, và vòng quay tiền mặt sẽ tiếp tục đi ra ngoài qua cột chi phí.

Tôi biết rằng với nhiều người, một ngôi nhà đẹp là sự đầu tư lớn nhất của họ, dù rằng nó không phải là một tài sản mà là một tiêu sản, vì nó làm cho tiền ra khỏi túi nhiều hơn. Tuy nhiên, sẽ có nhiều người không đồng ý với tôi bởi lẽ một ngôi nhà đẹp rất dễ gây xúc cảm. Và khi nói đến chuyện tiền bạc thì những cảm xúc mạnh mẽ sẽ làm mờ đi trí thông minh tài chính.

1. Khi nhắc chuyện nhà cửa, tôi muốn nói rằng: hầu hết mọi người phải làm việc suốt đời để trả tiền cho một ngôi nhà mà họ không bao giờ thực sự được sở hữu. Nói cách khác, sau nhiều năm, hầu hết mọi người đều muốn mua một ngôi nhà mới, mỗi lần mua nhà sẽ dẫn đến một món nợ kéo dài nhiều năm trong khi nợ căn nhà trước còn chưa trả xong.
2. Nhà cửa không phải lúc nào cũng tăng giá. Điều mất mát lớn nhất là bạn để mất đi những cơ hội. Nếu bạn đầu tư toàn bộ tiền bạc cho ngôi nhà, bạn bị buộc phải làm việc vất vả hơn vì tiền bạc sẽ tiếp tục chuyển qua bên cột chi phí thay vì thêm vào cột tài sản, đó chính là khuôn mẫu kinh điển vòng quay tiền mặt của những gia đình trung lưu. Nếu ban đầu một cặp vợ chồng trẻ để dành nhiều tiền vào cột tài sản thì những năm sau này họ sẽ sống dễ dàng hơn, nhất là khi con cái đến tuổi đi học. Tài sản của họ sẽ phát triển lên và có thể giúp họ kiểm soát các chi phí. Thông thường thì có một ngôi nhà cũng giống như gánh một món nợ trị giá nhà phải trả và làm tăng các chi phí của bạn.

Tóm lại, kết quả cuối cùng khi quyết định sở hữu một căn nhà quá đắt tiền thay vì nên bắt đầu một danh mục vốn đầu tư, sẽ tác động mạnh vào một cá nhân theo ít nhất là ba cách:

1. Mất thời gian, trong lúc những tài sản khác có thể sẽ được nâng giá trị lên.
2. Mất một phần vốn, vì số tiền đó có thể được đem đi đầu tư thay vì phải trả các chi phí bảo quản trực tiếp liên quan đến ngôi nhà.

3. Mất cơ hội rèn luyện. Người ta thường coi ngôi nhà, tiền tiết kiệm và kế hoạch lương hưu là tất cả những gì họ có trong cột tài sản. Vì không đầu tư nên họ để mất đi những kinh nghiệm đầu tư và sẽ không bao giờ có thể trở thành "những nhà đầu tư sành điệu."

Tôi không nói bạn đừng mua nhà. Tôi muốn nói, hãy hiểu được sự khác nhau giữa một tài sản và một tiêu sản. Khi muốn có một căn nhà lớn hơn, đầu tiên tôi phải mua một số tài sản để có thể phát sinh vòng quay tiền mặt đủ trả cho ngôi nhà ấy đã.

Những bản kê tài chính cá nhân của cha ruột tôi là minh chứng tốt nhất cho cuộc sống của một con người trong vòng Rat Race. Các chi phí của ông dường như luôn đuổi kịp các thu nhập, không hề cho phép ông đầu tư vào một tài sản nào. Kết quả là số tiêu sản của ông, ví dụ như những món cầm cố hay nợ thẻ tín dụng, còn lớn hơn cả số tài sản. Những bức tranh sau còn có giá trị hơn cả ngàn từ ngữ:

Trái lại, bản kê tài chính cá nhân của người cha giàu lại phản ánh kết quả của một cuộc sống dành cho việc đầu tư và giảm đến mức tối thiểu các tiêu sản:

Xem lại bản kê tài chính của người cha giàu ta sẽ hiểu tại sao người giàu càng ngày càng giàu hơn. Cột tài sản làm phát sinh nhiều thu nhập hơn số cần thiết cho các chi phí, và chúng lại được đem đầu tư lại vào cột tài sản. Cột tài sản sẽ ngày càng phát triển và vì vậy mà số thu nhập sẽ ngày càng nhiều hơn.

Kết quả là người giàu ngày càng giàu hơn.

Những người trung lưu luôn gặp phải những khó khăn tài chính không dứt vì thu nhập chính của họ là tiền lương, và khi tiền lương tăng thì thuế cũng tăng. Mà khi lương tăng thì các chi phí của họ cũng có khuynh hướng gia tăng bằng số tiền dư, vì vậy mà xuất hiện cụm từ "Rat Race." Họ xem ngôi nhà như một tài sản lớn nhất trong khi nó thực ra là một loại tiêu sản, thay vì phải đầu tư tiền bạc cho những tài sản thật sự có thể tạo ra thu nhập.

Khuôn mẫu của việc xem ngôi nhà như một sự đầu tư và triết lý cho

rằng: lương tăng nghĩa là bạn có thể mua một ngôi nhà lớn hơn, hay tiêu xài nhiều hơn, chính là nền tảng cho một xã hội đầy nợ nần như ngày nay. Quá trình gia tăng chi phí đẩy nhiều gia đình đến những món nợ ngày càng lớn hơn và tình trạng tài chính không chắc chắn hơn, dù rằng có thể họ đang được thăng tiến trong công việc và được trả lương cao hơn mức bình thường. Bi kịch ở đây là việc thiếu kiến thức tài chính ban đầu đã tạo ra những rủi ro mà giai cấp trung lưu phải đối mặt. Lý do họ muốn được an toàn là vì vị thế tài chính của họ quá mong manh. Bản cân đối thu chi của họ không cân bằng. Chúng chịu gánh nặng của quá nhiều tiêu sản mà không có một tài sản thực sự nào làm phát sinh thu nhập cả. Thông thường, nguồn thu nhập duy nhất của họ là tiền lương. Sinh kế của họ phụ thuộc vào các ông chủ.

Vì vậy, khi đến lượt mình được cuộc sống "chia bài", những người này không thể nắm bắt được những cơ hội tốt. Họ muốn được an toàn đơn giản vì họ đang phải làm việc vất vả trả thuế ở mức cao nhất và gánh hàng đống nợ nần

Như tôi đã nói ở phần trước, quy luật quan trọng nhất là biết được sự khác nhau giữa tài sản và tiêu sản. Một khi bạn đã hiểu được những khác biệt này, hãy tập trung mọi nỗ lực để mua những tài sản có khá năng phát sinh thu nhập. Đó là cách tốt nhất để bắt đầu con đường làm giàu. Cứ tiếp tục như vậy cột tài sản của bạn sẽ tăng lên. Cố gắng chiết giảm tiêu sản và chi phí xuống, bạn sẽ có nhiều tiền hơn để đổ vào cột tài sản. Chẳng mấy chốc thì nền tảng tài sản của bạn sẽ vững vàng đến mức bạn có thể nghĩ đến việc đầu tư…

Giới trung lưu gọi việc đầu tư là một hành động "mạo hiểm." Thật ra bản thân việc đầu tư không hề mạo hiểm. Chính sự thiếu thông minh nhanh nhạy về tài chính và thiếu những kiến thức tài chính đơn giản mới là nguyên nhân gây ra sự mạo hiểm.

Nếu bạn làm theo những điều mà đa số mọi người thường làm. nói chung công việc của bạn sẽ như thế này:

1. Nuôi chủ. Hầu hết những người làm việc hưởng lương đều làm cho các

ông chủ hay những cổ đông giàu hơn. Những nỗ lực và thành công của bạn sẽ giúp cho người chủ thành công hơn và có nhiều tiền hơn.
2. Nuôi chính quyền. Chính quyền nhận phần mình trong số lương của bạn thậm chí trước khi bạn nhìn thấy nó nữa. Khi cố gắng làm việc chăm chỉ hơn, chỉ đơn giản là bạn đang làm gia tăng số thuế phải nộp cho chính quyền.
3. Nuôi ngân hàng. Sau khi trả thuế, chi phí lớn nhất kế tiếp thường là những món nợ tín dụng.
Vấn đề là khi bạn cố gắng làm việc chăm chỉ hơn thì ba giới trên sẽ lấy đi một phần chi lớn hơn trong những nỗ lực của bạn. Vì vậy, bạn phải học cách làm thế nào để cho các nỗ lực của bạn có thể làm tăng lợi nhuận trực tiếp cho bản thân và gia đình mình.
Một khi bạn đã quyết định tập trung hết tâm trí để chăm nom việc kinh doanh riêng, bạn sẽ xác định một mục tiêu như thế nào? Với hầu hết mọi người, họ phải giữ lấy nghề nghiệp của mình và dựa vào tiền lương để kiếm tài sản .
Khi tài sản lớn lên, họ sẽ đo mức độ thành công như thêm nào? Khi nào người ta mới nhận ra rằng mình đã giàu có đã có tiền? Ngay khi biết được những định nghĩa về tài sản và tiêu sản, tôi cũng đã định nghĩa riêng cho mình về sự có tiền. Đúng ra tôi đã mượn định nghĩa này của một người bạn tên là Buckminster Fuller.
Anh ấy nói: "Sự có tiền chinh là khả năng tồn tại của một người trong một số ngày sắp tới…" hay nói cách khác, nếu hôm nay bạn ngưng làm việc thì bạn sẽ tồn tại được bao lâu? Sự có tiền chính là sự đo vòng quay tiền mặt bên cột tài sản so với cột chi phí. Hãy lấy một ví dụ nhỏ. Giả sử vòng quay tiền mặt bên cột tài sản của tôi là 1.000 $ một tháng. Còn số chi phí hàng tháng của tôi là 2.000 $. Vậy khả năng tiền mặt của tôi như thế nào?

Quay về với định nghĩa của Buckminster Fuller. Nếu xét một tháng 30 ngày thì tôi sẽ chỉ có đủ số tiền tiêu dùng trong nửa tháng.

Khi đạt đến mức vòng quay tiền mặt bên cột tài sản là 2.000 $ một tháng,

tôi sẽ trở nên có tiền.

Như vậy nghĩa là tôi chưa giàu có, nhưng tôi có tiền. Lúc này mỗi tháng tôi sẽ có những thu nhập mới phát sinh từ các tài sản có thể giải quyết vấn đề chi phí hàng tháng cho mình. Nếu muốn tăng chi phí, đầu tiên tôi phải tăng vòng quay tiền mặt từ số tài sản để có thể duy trì sự có tiền này. Chú ý rằng vào thời điểm này, tôi không còn bị phụ thuộc vào tiền lương nữa. Tôi phải tập trung vào và phải thành công trong việc xây dựng cột tài sản đã giúp tôi trở nên sung túc về tài chính. Nếu hôm nay tôi nghỉ việc, tôi vẫn có thể trang trải các chi phí hàng tháng nhờ vòng quay tiền mặt tài sản của mình.

Mục đích kế tiếp là phải có dư một số tiền trong vòng quay tiền mặt để đầu tư trở lại vào cột tài sản. Càng nhiều tiền đầu tư vào cột tài sản thì nó sẽ càng phát triển. Và chỉ cần giữ được số chi phí thấp hơn số tiền mặt phát sinh từ những tài sản này thì tôi sẽ trở nên giàu hơn, với ngày càng nhiều thu nhập từ những nguồn khác ngoài sứ lao động của mình.

Hãy nhớ:

Người giàu mua tài sản

Người trung lưu mua những tiêu sản mà họ nghĩ là tài sản

Người nghèo chỉ có toàn chi phí

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Biên dịch: Thiên Kim

Chương 4

Bài 3: Hãy nghĩ đến việc kinh doanh của mình.

Một người bạn của tôi tên là Keith Cunningham, khi đang theo học một lớp MBA của đại học Texas ở Austin, đã được nghe Ray Kroc, người sáng lập McDonald's, nói chuyện. Ray đã hỏi cả lớp: "Đố các bạn, tôi kinh doanh cái gì?"

Hầu hết các sinh viên MBA đều cười vì nghĩ rằng Ray đang nói đùa. Không có ai trả lời cả, Ray lại hỏi lần nữa: "Theo các bạn thì tôi kinh doanh cái gì?"

Các sinh viên lại cười, và cuối cùng một người la to: "Ray, ai mà không biết ông kinh doanh hamburger chứ."

Ray tỏ vẻ khoái trá: "Tôi cũng nghĩ anh sẽ nói như vậy." Ông ngừng một lúc và nói nhanh: "Này các bạn, tôi không kinh doanh hamburger. Tôi kinh doanh bất động sản!"

Ray đã dùng phần lớn thời gian hôm đó để giải thích những quan điểm của ông. Ray chú trọng vào việc bán hamburger, nhưng ông không bao giờ quên để mắt tới vị trí buôn bán.

Ông biết rằng bất động sản và vị trí của nó là nhân tốt quan trọng nhất trong sự thành công của việc kinh doanh. Về cơ bản, người mua hàng cũng phải trả một phần tiền để mua khu đất kinh doanh cho tổ chức của Ray Kroc…

Khi còn trẻ, chúng tôi không sống gần một cửa hàng McDonald's nào cả, tuy nhiên, người cha giàu đã dạy cho Mike và tôi cùng một bài học mà Ray Kroc đã nói ở trường đại học Texas. Đó là bí mật thứ 3 của những người giàu.

Bí mật đó là: "Hãy nghĩ đến việc kinh doanh của chính mình." Những khó

khăn tài chính thường là kết quả trực tiếp do người ta suốt đời phải làm việc cho người khác. Sau những chuỗi ngày làm việc vất vả, nhiều người không có được gì cả.

Hệ thống giáo dục hiện tại tập trung vào việc chuẩn bị cho thanh niên có một số việc làm tốt bằng cách phát triển những kỹ năng sách vở. Cuộc sống của họ sẽ quay tròn quanh số lương tháng, hay như mô tả ở trên, quanh cột thu nhập của họ. Và sau khi phát triển những kỹ năng sách vở, họ tiến đến một bậc học cao hơn để nâng cao những kỹ năng chuyên môn cho phép họ gia nhập vào lực lượng lao động và làm việc kiếm tiền.

Có một khác biệt lớn giữa nghề nghiệp chuyên môn và việc kinh doanh. Tôi thường hỏi mọi người rằng: "Anh kinh doanh cái gì?" Và họ trả lời: "Tôi làm việc ở ngân hàng." Sau đó tôi hỏi họ có phải là chủ ngân hàng không, và họ thường lắc đầu: "Không, tôi chỉ làm việc ở đó thôi."

Trong trường hợp này, họ đã nhầm lẫn giữa nghề nghiệp chuyên môn và việc kinh doanh. Nghề chuyên môn của họ có thể là một nhân viên ngân hàng, nhưng họ cũng cần có việc kinh doanh riêng của mình. Ray Kroc phân biệt rất rõ ràng giữa nghề chuyên môn và việc kinh doanh của ông. Nghề chuyên môn thì lúc nào cũng giống nhau – ông là một người bán hàng. Ban đầu ông bán máy trộn sữa, sau đó thì chuyển sang bán hamburger. Nhưng trong khi nghề chuyên môn của ông là bán hamburger thì việc kinh doanh của ông là tích luỹ những bất động sản có thể phát sinh thu nhập…

Suy nghĩ của đa số thanh niên là học gì thì sẽ làm nấy. nếu học luật, bạn sẽ trở thành luật sư, còn nếu học cơ khí thì bạn sẽ là thợ máy… Sai lầm trong vấn đề này là rất nhiều người quên nghĩ đến việc kinh doanh riêng của mình. Suốt đời họ quan tâm đến việc kinh doanh của một người nào khác và giúp cho người đó giàu lên. Muốn được an toàn tài chính, một người cần phải nghĩ đến việc kinh doanh riêng của mình. Công việc kinh doanh sẽ quay tròn quanh cột tài sản chứ không phải cột thu nhập. Như đã nói lúc đầu, quy luật 1 là biết được sự khác biệt giữa tài sản và tiêu sản rồi phải biết mua tài sản. Người giàu tập trung vào cột tài sản trong lúc những người khác thường chỉ

tập trung vào bản kê lợi tức.

Đó là lý do vì sao chúng ta thoáng nghe nói: "Tôi muốn được tăng lương", giá như tôi được thăng chức", “Tôi muốn đi học tiếp để có thể tìm một công việc tốt hơn!”, “Tôi sẽ làm việc thêm ngoài giờ!”, ”Có lẽ tôi sẽ tìm một việc làm thứ hai.”.

Nguyên nhân chính khiến phần đông người nghèo và người trung lưa luôn miệng bảo: "Tôi không có tiền để mạo hiểm" - chính là vì họ không có một nền tảng tài chính nào. Họ phải bám lấy công việc vì họ muốn được an toàn. Khi một công ty lớn bị xuống cấp thì hàng triệu công nhân mới nhận ra rằng cái mà họ gọi là tài sản lớn nhất: ngôi nhà - đang ăn tưởi nuốt sống họ. Hàng tháng, ngôi nhà của họ vẫn đòi hỏi phải được trả tiền. Một “tài sản” khác là chiếc xe hơi cũng đang ngấu nghiến họ. Những cây gậy đánh gôn trị giá 1.000 $ nay không còn đáng giá 1.000 đô la nữa. Nếu không có bảo hiểm công việc, họ không còn dựa vào thứ gì được cả. Những cái họ nghĩ là tài sản không thể giúp họ tồn tại qua cơn khủng hoảng tài chính.

Để tăng số tiền mặt, họ phải bán đi các thứ họ cho là tài sản, với giá chỉ bằng một phần nhỏ giá trị ghi trên bản cân đối thu chi cá nhân của họ. Hoặc nếu bán được có lời, họ phải trả thuế cho số lời đó. Như vậy, một lần nữa chính quyền lại được chia phần, và do đó số tiền có thể giúp họ thoát cảnh nợ nần lại bị giảm đi.

Chính vì vậy mà tôi nói rằng, giá trị thực tài sản của một người thường ít hơn họ nghĩ. Hãy bắt đầu nghĩ đến việc kinh doanh của chính mình. Cứ giữ lấy công việc hàng ngày nhưng hãy bắt đầu mua những tài sản thực sự, chứ không phải những tiêu sản hay những thứ vật dụng cá nhân không có một giá trị nào khi bạn đem chúng về nhà. Một chiếc xe mới mất gần 25% giá trị vừa mua ngay khi bạn lái nó ra khỏi showroom. Nó không phải là một tài sản thực sự dù rằng các nhân viên ngân hàng cho phép bạn liệt kê nó như một tài sản…

Với những người lớn, hãy giữ các chi phí ở mức thấp, giảm thiểu các tiêu sản và hãy cố gắng xây dựng một nền tảng tài sản vững chắc. Với những

người trẻ tuổi còn chưa rời ghế nhà trường, các bậc cha mẹ rất cần phải dạy cho họ sự khác biệt giữa tài sản và tiêu sản. Hãy giúp họ dựng nên một cột tài sản chắc chắn trước khi họ bước vào đời, lập gia đình, mua nhà, có con và rồi bị mắc kẹt vào một vị thế tài chính đầy rủi ro bám víu vào công việc và mua mọi thứ bằng thẻ tín dụng. Tôi thấy rất nhiều cặp trẻ tuổi lấy nhau rồi đưa nhau vào cái bẫy của một cách sống không thể thoát khỏi nợ nần gần như suốt đời.

Với hầu hết mọi người, khi đứa con bé nhất đã trưởng thành thì các bậc cha mẹ mới nhận ra rằng họ chưa chuẩn bị đầy đủ cho việc về hưu và họ bắt đầu chạy đua với cuộc sống để dành dụm tiền. Nhưng khi đó thì chính cha mẹ của họ cũng đang trở nên già yếu bệnh tật, và họ lại thấy mình có những trách nhiệm mới.

Như vậy, tôi sẽ đề nghị bạn và các con của bạn cần kiếm những loại tài sản nào? Trong giới của tôi, những tài sản thực sự được chia thành một số loại khác nhau:

1. Những việc kinh doanh không cần sự có mặt cua tôi. Tôi sở hữu chúng, nhưng chúng được người khác quản lý và vận hành. Nếu tôi phải làm việc ở đó thì nó không còn là việc kinh doanh nữa, nó trở thành công việc mất rồi.
2. Cổ phần.
3. Ngân phiếu
4. Công trái chung.
5. Bất động sản phát sinh thu nhập.
6. Giấy nợ (Giấy cho vay, cầm cố).
7. Tiền bản quyền sớ hữu chất xám như âm nhạc, kịch bản, bằng sáng chế.
8. Và bất cứ thứ gì có giá trị, tạo ra thu nhập hay có khả năng tăng giá và có sẵn thị trường.

Khi nói hãy quan tâm đến việc kinh doanh riêng của mìn, tôi muốn nói rằng hãy xây dựng và giữ cho cột tài sản được vững chắc. Khi một đô la rơi vào tay mình thì đừng bao giờ để nó ra đi một cách vô ích. Hãy nghĩ theo hướng này, khi có một đô la đi vào cột tài sản, nó phải trở thành nhân công của bạn.

Điều tốt nhất của tiền bạc là chúng làm việc 24 giờ một ngày và có thể làm việc để tự phát sinh. Cứ giữ công việc hàng ngày và làm một người lao động tích cực, nhưng hãy duy trì việc xây dựng cột tài sản này.

Khi vòng quay tiền mặt của bạn phát triển lên, bạn có thể mua một vài thứ đồ dùng xa xỉ. Một điều quan trọng cần nhớ là: người giàu mua những thứ xa xỉ này sau cùng, trong lúc người nghèo và người trung lưu có khuynh hướng mua chúng trước hết. Người nghèo và người trung lưu thường mua những thứ xa xỉ như những ngôi nhà lớn, kim cương, áo lông thú, nữ trang… vì họ muốn trông có vẻ giàu có. Trông họ có vẻ giàu có thật, nhưng thực sự họ đang mắc nợ ngập đầu Những người có kinh nghiệm hay những người giàu thường xây dựng cột tài sản của họ trước tiên. Sau đó họ sẽ dùng thu nhập phát sinh từ cột tài sản để mua những thứ xa xỉ. Còn người nghèo và người trung lưu thì lại mua những thứ đồ xa xỉ ấy bằng mồ hôi và máu của chính mình cũng như gia tài dành dụm cho con cái mình.

Một thứ đồ xa xỉ thật sự là phần thưởng cho việc đầu tư và phát triển một tài sản thật sự. Ví dụ như khi vợ chồng tôi đã có tiền phụ thêm nhờ những ngôi nhà cho thuê, vợ tôi liền mua một chiếc Mercedes. Vợ tôi không phải làm việc thêm hay mạo hiểm gì vì chính những ngôi nhà cho thuê đã mua chiếc xe hởi cho cô ấy. Tuy nhiên, cô ấy phải chờ khoảng 4 năm, thời gian để cho danh mục vốn đầu tư bất động sản tăng lên và cuối cùng thì lại quăng đi đủ số vòng quay tiền mặt để trả cho chiếc xe. Nhưng thứ đồ xa xỉ này, chiếc xe Mercedes, lại là một phần thưởng thực sự vì cô ấy đã chứng minh được rằng cô ấy biết cách phát triển cột tài sản của mình. Với cô ấy, chiếc xe hởi này có ý nghĩa rất nhiều chứ không chỉ đởn giản là một chiếc xe thông thường, vì cô ấy đã dùng sự thông minh tài chính của mình để mua được nó.

Điều mà hầu hết mọi người thường làm là vội vàng chạy đi mua một chiếc xe hởi hay một thứ đồ xa xỉ gì đó bằng thẻ tín dụng. Có thể họ sẽ mau cảm thấy chán và muốn có một thứ đồ chơi mới. Thường thì khi mua một thứ đồ xa xỉ bằng thẻ tín dụng, sớm muộn gì người ta cũng thấy không hài lòng với nó, vì món nợ mà nó mang lại trở thành một gánh nặng tài chính

cho họ.
Sau khi bạn đã dành thời gian đầu tư và xây dựng việc kinh doanh cho riêng mình, lúc này chắc hẳn bạn đã sẵn sàng để học thêm một bí mật nữa - bí mật lớn nhất của những người giàu, một bí mật luôn đặt những người giàu đứng trước mọi người, phần thưởng cho sự kiên trì ở cuối đoạn đường dành thời gian nghĩ đến việc kinh doanh của riêng mình.

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Biên dịch: Thiên Kim

Chương 5

Bài 4: Liên đoàn – bí mật lớn nhất của người giàu

Trong thời kỳ còn thuyền buôn, người giàu đã biết cách thiết lập các liên minh như một cách hạn chế mạo hiểm tài sản trong mỗi chuyến buôn. Người giàu bỏ tiền vào một liên đoàn tài trợ cho chuyến đi. Sau đó liên đoàn này sẽ thuê một thủy thủ đoàn lái thuyền đi. Nếu chiếc thuyền gặp sự cố, sự thua lỗ của người giàu chỉ giới hạn trong số tiền họ đầu tư cho chuyến đi đó mà thôi. Sở đồ sau diễn tả cấu trúc của một liên đoàn nằm ngoài bản kê lợi tức và bản thu chi cá nhân.

Chính kiến thức về quyền lực của một cấu trúc liên đoàn hợp pháp đã cho người giàu một thuận lợi rất lớn so với người nghèo và người trung lưu. Cho dù đám đông "lấy của người giàu" có lên đến đâu đi nữa thì người giàu vẫn luôn tìm được cách vượt qua. Chính vì vậy mà cuối cùng thuế lại đè nặng lên giai cấp trung lưu. Người giàu qua mặt những người lao động trí óc chỉ vì họ hiểu được quyền lực của tiền bạc, một chủ đề không được dạy trong trường học.

Người giàu qua mặt những người lao động trí óc như thế nào?

Những nhà tư bản thực sự tìm đến sự bảo vệ của liên đoàn. Một liên đoàn bảo vệ người giàu. Nhưng có một điều mà những người chưa bao giờ thiết lập liên đoàn không thể biết được, đó là một liên đoàn không thực sự phải là một cái gì đó. Một liên đoàn chỉ đởn thuần là một cặp giấy tờ với vài tài liệu hợp pháp nằm trong vài văn phòng luật sư và được đăng ký với các cơ quan nhà nước. Nó không phải là một tòa nhà lớn có ghi tên liên đoàn trên đó. Nó cũng không phải là một nhà máy hay một nhóm người. Một liên đoàn chỉ là

một tài liệu hợp pháp để tạo nên một cái xác hợp pháp mà không có hồn. Một lần nữa của cải của người giàu được bảo vệ. Một lần nữa, cách sử dụng liên đoàn trở nên phổ biến - một khi những đạo luật thu nhập thường xuyên đã được thông qua - vì tỉ lệ thuế thu nhập liên đoàn thấp hơn tỷ lệ thuế thu nhập cá nhân. Ngoài ra, như đã nói ở trên, một liên đoàn có một số chi phí nhất định phải trả trước khi trả thuế.

Mỗi khi người ta muốn trừng phạt người giàu, người giàu không chỉ đởn giản tuân theo, họ phản ứng lại. Họ có đủ tiền bạc và quyền lực để thay đổi nhiều thứ. Họ không chịu ngồi tự giác trả nhiều thuế hơn. Họ tìm mọi cách để giảm thiểu tối đa gánh nặng thuế má mà họ phải chịu. Họ thuê những luật sư và kế toán viên khôn ngoan nhanh nhạy, họ thuyết phục các nhà chính trị thay đổi luật lệ hay tạo ra một vài lỗ hổng. Họ có đủ mọi phương cách để thực hiện các thay đổi đó.

Người nghèo và người trung lưu không có những kế sách như vậy, đởn giản vì họ sợ chính quyền. Và tôi biết các nhân viên thu thuế của chính quyền đáng sợ đến thế nào. Người cha nghèo của tôi không bao giờ có ý phản kháng. Người cha giàu cũng không. Ông chỉ chơi trò chơi một cách khôn khéo hơn, và ông làm điều đó thông qua các liên đoàn - bí mật lớn nhất của người giàu.

Bạn hãy nhớ lại bài học đầu tiên tôi học từ người cha giàu. Lúc ấy tôi là một đứa trẻ 9 tuổi phải ngồi chờ để được nói chuyện với ông. Tôi ngồi trong văn phòng và chờ ông chú ý đến mình, trong khi ông thì cố tình phớt lờ tôi. Ông muốn tôi nhận thức được quyền lực của ông và khao khát có được quyền lực đó vào một ngày nào đấy. Trong những năm tháng tôi học hỏi ở ông, ông luôn nhắc nhở tôi rằng: chính tri thức mới là quyền lực.

Và đi cùng với tiền bạc là một quyền lực to lớn đòi hỏi phải có kiến thức để giữ gìn và làm cho nó sinh sôi nảy nở. Nếu không có kiến thức đó, bạn sẽ bị thế giới xô đẩy. Và nếu bạn chỉ biết làm việc để kiếm tiền, bạn đã trao quyền cho người chủ của bạn. Nếu bắt tiền phải làm việc cho bạn thì chính bạn đã giữ gìn và điều khiển quyền lực đó.

Khi chúng tôi đã nắm vững cách khiến tiền bạc làm việc cho mình, người cha giàu muốn chúng tôi trở nên khéo léo hơn về tài chính và phải hiểu xem luật pháp làm việc như thế nào. Nếu không hiểu rõ, bạn rất dễ bị bắt nạt. Nếu bạn biết mình đang nói gì, bạn đã có cơ hội để đấu tranh. Đó chính là lý do vì sao ông trả công rất hậu cho những kế toán viên và các luật sư thuế vụ khôn ngoan sắc sảo… Bài học hay nhất của ông đối với tôi, bài học mà tôi sử dụng hầu như suốt đời, là: “Hãy khéo léo hơn và bạn sẽ không bị xô đẩy nhiều.” Người cha giàu hiểu biết luật pháp vì nếu không biết sẽ phải trả giá rất đắt. “Nếu bạn biết là bạn đúng, bạn sẽ không lo sợ gì khi phải đấu tranh”.

Người cha nghèo luôn khuyến khích tôi tìm một công việc tốt trong một liên đoàn vững chắc. Ông nói về những ưa điểm của việc "leo lên những nấc thang liên đoàn." Ông không hiểu rằng, nếu chỉ dựa vào tiền lương của người chủ liên đoàn, tôi sẽ chỉ là một con bò dễ bảo luôn sẵn sàng cho người ta vắt sữa.

Khi tôi kể cho người cha giàu nghe những lời khuyên của cha ruột tôi, ông cười và hỏi lại: "Thế tại sao không làm chủ cái thang đó?”

Là một đứa trẻ, tôi không hiểu người cha giàu ngụ ý gì khì nói rằng phải làm chủ liên đoàn của chính mình. Điều đó nghe thật đáng sợ và dường như không thể thực hiện được. Dù rất hứng thú với ý tưởng này nhưng tuổi còn quá trẻ không cho phép tôi hình dung được hết những triển vọng về một ngày nào đó, những người lớn sẽ làm việc cho một công ty do chính mình làm chủ. Năm 16 tuổi, tôi biết mình sẽ không đi theo con đường mà hầu hết những người bạn học của tôi đang đi. Quyết định đó đã làm thay đổi cả cuộc đời tôi.

Nhiều người chủ cho rằng khuyên nhân viên lo kinh doanh riêng sẽ có hại cho việc kinh doanh của họ. Nhưng với tôi việc tập trung vào kinh doanh riêng và phát triển tài sản giúp tôi trở thành một nhân viên tốt hơn. Lúc này tôi có một mục đích để phấn đấu. Tôi đi làm sớm và làm việc chăm chỉ, tích lũy càng nhiều tiền càng tốt để có thể bắt đầu những vụ đầu tư nho nhỏ của mình.

Những lời khuyên của người cha giàu trở nên có ý nghĩa… Tiền bạc làm việc rất chăm chỉ để kiếm thêm tiền cho tôi. Mỗi đồng đô la trong cột tài sản là một nhân viên tích cực, làm việc để có thêm nhiều "nhân viên" nữa và mua cho ông chủ của chúng một chiếc Porsche bằng số tiền trước thuế.

Nhờ sử dụng những bài học từ người cha giàu, tôi có thể thoát khỏi vòng Rat Race của một nhân viên ngay từ khi còn trẻ. Nếu không có vốn kiến thức này (tôi gọi là IQ tài chính) con đường của tôi hẳn sẽ khó khăn hơn nhiều. Bây giờ tôi dạy lại người khác trong những chuyên đề nghiên cứu hy vọng có thể chia sẻ vốn kiến thức này với họ. Mỗi lần nói chuyện, tôi luôn nhắc nhở mọi người rằng: **IQ tài chính được xây dựng nhờ những kiến thức từ bốn lãnh vực chuyên môn khái quát sau**:

1. Kế toán, hay sự hiểu biết tài chính, một kỹ năng cực kỳ quan trọng nếu bạn muốn xây dựng một đế chế kinh doanh. Đây là hoạt động của phần não trái hay phần tính toán chi tiết. Hiểu biết tài chính là khả năng đọc và hiểu được các bản kê tài chính. Khả năng này cho phép bạn nhận biết mặt mạnh và mặt yếu của bất cứ một công ty kinh doanh nào.
2. Đầu tư, hay những chiến lược và công thức tiền kiếm tiền. Đây là hoạt động của phần não phải hay phần sáng tạo.
3. Hiểu biết thị trường, hay ngành khoa học của cung và cầu. Cần nắm vững những khía cạnh "kỹ thuật", của thị trường do cảm xúc làm chủ đạo. Một nhân tố thị trường khác là giác quan kinh tế khi đầu tư. Sự đầu tư có ý nghĩa hay không tùy thuộc vào điều kiện thị trường hiện tại.
4. Hiểu biết luật pháp. Một hên đoàn được "gói kỹ", bằng những kỹ năng kỹ thuật kế toán, đầu tư và tiếp thị có thể đem đến một sự phát triển bùng nổ. Một cá nhân có kiến thức về những thuận lợi thuế vụ và được liên đoàn bảo vệ, có thể trở nên giàu có nhanh hơn rất nhiều so với những nhân viên hay chủ sở hữu các doanh nghiệp nhỏ đởn độc. Và về lâu dài thì độ chênh lệch đó càng sâu sắc hơn nhiều.

a. Những thuận lợi thuế vụ:

Một liên đoàn có thể làm nhiều thứ mà một cá nhân không thể làm được,

chẳng hạn như được chi phí trước khi trả thuế. Đó là cả một lãnh vực chuyên môn rất thú vị, nhưng không cần thiết phải dính vào trừ phi bạn có một tài sản hay doanh nghiệp khá lớn.

Các nhân viên kiếm hến, trả thuế và cố sống bằng những gì còn lại. Một liên đoàn thì kiếm tiền, chi mọi thứ có thể và chỉ bị đánh thuế trên số còn lại mà thôi. Đó là một trong những cách giảm thuế hợp pháp tốt nhất mà người giàu sử dụng. Một liên đoàn rất dễ thiết lập và không quá tốn kém nếu bạn có tài sản đầu tư tạo ra một vòng quay tiền mặt tết Ví dụ, khi bạn sở hữu một liên đoàn, những kỳ họp là những ngày nghỉ ở Hawaii. Tiền mua xe, bảo hiểm, sửa chữa đều là chi phí của công ty. Tiền y tế là phụ phí của công ty. Hầu hết những bữa ăn nhà hàng cũng là một phần công tác phí. Điều quan trọng là hãy làm cho mọi chuyện hợp pháp bằng các đồng tiền trước thuế.

b. **Biện pháp tránh khỏi kiện cáo:**

Chúng ta sống trong một xã hội luôn tranh chấp. Người giàu che giấu phần nhiều tài sản của họ bằng các phương tiện như liên đoàn và tín dụng để bảo vệ tài sản của mình. Khi ai đó kiện tụng một người giàu, họ thường gặp phải nhiều lớp bảo vệ hợp pháp, và thường thì họ thấy rằng người giàu này thực sự không có gì cả. Họ điều khiển mọi thứ nhưng không sở hữu một cái gì hết. Còn người nghèo và người trung lưu thì lại cố sở hữu mọi thứ rồi để chúng lại rơi vào tay chính quyền hoặc những người thích kiện tụng người giàu…

Chúng tôi thành thật khuyên bạn nên sở hữu một liên đoàn của riêng mình trong số tài sản của bạn như là một phần của chiến lược tài chính tổng thể.

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Biên dịch: Thiên Kim

Chương 6

Bài 5: Người giàu tạo ra tiền

Trong mỗi chúng ta đều ẩn chứa những tiềm năng to lớn, những năng khiếu bẩm sinh. Tuy nhiên, điều kìm nén chúng ta chính là sự thiếu tự tin.

Khi rời trường, hầu hết chúng ta đều biết rằng thế giới thực ngoài cửa trường học đòi hỏi những điều khác ngoài các điểm số. Những từ như "gan góc", "can đảm", "bạo dạn", "khéo léo, , "táo bạo", "kiên quyết tài giỏi" mới là những từ quan trọng trong câu chuyện tưởng lai của chúng ta chứ không phải là những điểm số

Những tính cách tốt đẹp đó đều có trong mỗi con người chúng ta, nhưng "yếu đuối", "bất tài", và "hèn kém" cũng có nữa. Sau một năm làm phi công cho Manne Corps ở Việt Nam, tôi thực sự hiểu được cả hai khía cạnh này trong con người mình. Không có tính cách nào nổi trội hơn tính cách nào cả.

Tuy nhiên, là một giáo viên, tôi nhận ra rằng chính nỗi sợ hãi và tự nghi ngờ quá mức là sự tự dèm pha thiên tư của chính bản thân mình lớn nhất. Tôi cảm thấy thất long khi nhìn những sinh viên biết câu trả lời nhưng lại không đủ can đảm để nói ra. Thông thường trong cuộc sống thực, không phải sự thông minh mà chính là sự táo bạo sẽ giúp bạn vượt lên.

Theo kinh nghiệm cá nhân tôi, năng lực tài chính đòi hỏi cả kiến thức kỹ thuật lẫn sự can đảm. Nếu nỗi sợ quá lớn thì thiên tư sẽ bị át đi. Trong lớp học, tôi luôn thúc đẩy các sinh viên học cách mạo hiểm, để thiên tư của họ biến nỗi sợ thành quyền lực và tài hoa. Nỗi sợ sẽ làm việc cho một số người và làm khiếp sợ những người khác. Tôi thấy hầu hết mọi người khi nói đến tiền bạc đều muốn được an toàn. Tôi đã gặp phải những câu hỏi như: Tại sao phải mạo hiểm? Tại sao tôi phải quan tâm đến IQ tài chính của mình? Tại

sao phải hiểu biết về tài chính?
Và tôi trả lời: "Chỉ để có nhiều lựa chọn hơn.”.
Ba trăm năm trước, đất đai là của cải. Vì vậy có đất là có vàng. Ngày nay là thời đại thông tin. Ai có những thông tin đúng lúc nhất người đó sẽ làm giàu. Vấn đề là các thông tin bay vòng quanh thế giới bằng tốc độ ánh sáng. Loại của cái mới này không bị ngăn chặn bởi những đường biên giới như với đất đai và nhà máy. Nó thay đổi nhanh hơn và đột ngột hơn. Số lượng các nhà đa-triệu phú gia tăng một cách đầy ấn tượng. Tuy nhiên, cũng không ít người bị rơi lại phía sau.

Ngày nay, tôi thấy rất nhiều người phải đấu tranh với cuộc sống thường thì họ cố làm việc chăm chỉ hơn, đởn giản vì họ còn gắn bó với những quan niệm cũ. Họ muốn mọi thứ đều theo lệ thường, họ phản đối các thay đổi. Tôi biết rằng có những người bị mất việc hay mất nhà, và họ đổ thửa mọi thứ cho công nghệ, cho nền kinh tế hay cho ông chủ của họ. Đáng buồn là họ không hề nhận ra rằng chính họ mới là vấn đề. Những suy nghĩ lỗi thời chính là tiêu sản lớn nhất của họ. Đởn giản vì họ không nhận thức được rằng cách suy nghĩ hay cách làm việc của họ chỉ là tài sản trong ngày hôm qua mà thôi, mà ngày hôm qua thì đã qua rồi.

Một hôm, khi tôi đang hướng dẫn một nhóm học viên cách chơi một trò chơi có tên là “Vòng quay tiền mặt,” thì một phụ nữ tình cờ đến lớp học và tham dự vào cuộc chơi. Người phụ nữ này vừa mới ly dị, bị cháy túi vì những thỏa thuận ly hôn nên bà đang phải đi tìm một giải pháp…
Trò chơi “Vòng quay tiền mặt" của tôi được thiết kế để giúp mọi người hiểu được tiền bạc làm việc như thế nào. Khi chơi trò này, người ta học được sự tưởng tác giữa bản kê lợi tức và bản cân đối thu chi, biết được tiền mặt “sẽ quay” như thế nào giữa hai bản kê này và con đường đi đến giàu có sẽ là cố gắng gia tăng vòng quay tiền mặt hàng tháng từ cột tài sản đến mức vượt qua số chi phí hàng tháng. Một khi đã đạt được điều này, bạn sẽ có thể thoát khỏi vòng Rat Race (cái vòng luẩn quẩn kiếm tiền, trả hóa đởn và mắc nợ của những người nghèo) để đến đường Fast Track (sự tự do tài chính của những

người giàu đúng nghĩa).

Với trò này, một số người thích, một số người không thích, còn một số khác lại bỏ qua. Ngay ở vòng đầu người phụ nữ đã nói ở trên rút trúng một lá bài có hình chiếc du thuyền trên đó. Ban đầu bà rất vui vẻ: "A, tôi có một chiếc du thuyền", Sau đó, khi người bạn giải thích về những con số đang làm việc trên bản kê lợi tức, bản cân đối thu chi và vòng quay tiền mặt hàng tháng của bà thì bà giật mình thấy rằng chiếc du thuyền đang nuốt sống mình Với bà, đó quả là một trò chơi kinh khủng.

Trong năm 1984, tôi bắt đầu dạy học qua các trò chơi. Tôi luôn khuyến khích những sinh viên trưởng thành chú ý xem trò chơi phản ánh lại những gì họ biết và những gì họ cần học. Điều quan trọng nhất là trò chơi phản ánh cách cư xử của mỗi người. Nó là một hệ thống phản hồi lập tức. Thay vì các giáo viên diễn thuyết thì trò chơi cung cấp bài diễn thuyết cho từng cá nhân và được viết riêng cho bạn.

Cũng như một trò chơi, thế giới luôn cung cấp cho chúng ta những phản hồi lập tức. Ta có thể học được rất nhiều nếu biết tự điều chỉnh. Một ngày trước đây không lâu, tôi phàn nàn với vợ tôi rằng, hẳn chất tẩy quần áo đã làm cho cái quần của tôi bị rút lại. Vợ tôi cười và lấy tay nhấn vào bụng tôi cho tôi thấy rằng không phải cái quần bị rút lại mà chính tôi đã phình ra.

Trò chơi "Vòng quay tiền mặt" được thiết kế để cung cấp phản hồi cho từng người chơi. Mục đích của nó là đặt ra cho bạn các lựa chọn. Nếu bạn rút phải lá bài hình chiếc du thuyền và nó làm bạn mang nợ, câu hỏi sẽ là "Bây giờ bạn có thể làm gì?". Lúc này bạn sẽ có bao nhiêu lựa chọn khác nhau? Đó chính là mục đích của trò chơi: dạy cho người chơi cách suy nghĩ và tìm ra nhiều lựa chọn tài chính khác nhau…

Tôi đã quan sát hơn hàng ngàn người chơi trò chơi này. Những người thoát khỏi vòng Rat Race nhanh nhất là những người hiểu được các con số và có một đầu óc tài chính sáng tạo. Họ nhận biết được nhiều lựa chọn khác nhau. Những người mất thời gian lâu nhất là những người không quen thuộc với các con số và thường không hiểu được quyền lực cửa sự đầu tư. Thường thì

những người giàu mới chính là những người sáng tạo và chịu mạo hiểm hơn cả.

Có những người chơi trò "Vòng quay tiền mặt, kiếm được rất nhiều tiền trong trò chơi, nhưng họ không biết phải làm gì với nó cả. Hầu hết những người này đều không thành công về tài chính trong cuộc đời thực. Dường như những người khác đang vượt qua họ mặc dù họ có tiễn trong tay. Và đó cũng là một sự thực trong cuộc sống. Lắm người có rất nhiều tiền nhưng không có tiến bộ gì về tài chính cả.

Hạn chế các lựa chọn của mình cũng giống như cố bám lấy những quan niệm cũ. Một người bạn thời trung học của tôi hiện đang làm ba công việc một lúc. Hai mươi năm trước, anh ta là người giàu nhất trong số các bạn học. Khi đồn điền làm đường ở địa phương bị đóng cửa công ty của anh ta cũng suy sụp theo. Trong đầu anh ta chỉ có một lựa chọn duy nhất: làm việc tích cực hơn. Vấn đề là anh ta không thể tìm được một công việc tương đương và những thâm niên làm việc như ở công ty cũ. Kết quả là anh ta có dư khả năng cho công việc hiện tại nhưng vẫn phải chấp nhận một mức lương thấp hơn. Hiện nay anh phải làm một lúc ba việc thì mới đủ sống.

Tôi đã thấy nhiều người chơi trò “Vòng quay tiền mặt”, than phiền rằng những lá bài cơ hội thích hợp không bao giờ đến tay họ cả. Vì vậy mà họ chỉ ngồi yên đó. Tôi biết trong cuộc sống thực có những người như thế. Họ ngồi chờ một cơ hội “thích hợp”. Tôi đã thấy nhiều người có được lá bài cơ hội thích hợp nhưng lại không có tiền. Sau đó họ ca cẩm rằng đáng lý ra họ đã thoát khỏi vòng Rat Race nếu họ có đủ tiền. Và họ cũng ngồi yên đó. Tôi biết trong cuộc sống cũng có những người như thế. Họ thấy được các cơ hội nhưng họ không có tiền.

Và tôi thấy nhiều người rút được lá bài cơ hội lớn, đọc to lên nhưng không hề biết nó là một cơ hội lớn. Họ có tiền, có thời gian chín muồi, họ nắm quân bài trong tay nhưng họ không thấy cơ hội đang mỉm cười với họ. Họ không biết kế hoạch tài chính của họ có thể giúp họ thoát khỏi vòng Rat Race như thế nào. Và tôi biết trong cuộc sống có nhiều người như thế hơn cả những

người kia cộng lại. Hầu hết mọi người đều có những cơ hội vụt sáng ngay trước mắt nhưng không thấy được nó. Phải mất cả năm sau họ mới nhận ra nó, lúc đó thì những người khác đã giàu lên rồi.

Nếu có sự thông minh tài chính, bạn sẽ có nhiều lựa chọn hơn. Nếu bạn không có một cơ hội nào cả, bạn có thể làm gì để cải thiện tình hình tài chính của mình? Nếu bạn có cơ hội mà không có tiền và không thể mượn ngân hàng được thì bạn có thể làm gì để tận dụng cơ hội đó? Nếu các linh cảm của bạn sai lầm và mọi tính toán đều thất bại, bạn sẽ làm gì để biến một xu thành một triệu đô la? Đó chính là sự thông minh tài chính.

Thông minh tài chính là khả năng bạn có thể nghĩ ra bao nhiêu giải pháp tài chính khác nhau để xoay sở một vấn đề. Thông minh tài chính là chuyện bạn có khả năng sáng tạo như thế nào trong khi giải quyết các vấn đề tài chính.

Hầu hết mọi người chỉ biết một giải pháp: làm việc tích cực tiết kiệm và vay mượn.

Vậy tại sao phải cố tăng sự thông minh tài chính? Bởi vì có như vậy bạn mới có thể tạo ra vận may cho chính mình, mới biết cách nắm lấy tất cả những gì xảy ra và làm cho nó tốt đẹp hơn. Rất ít người nhận biết được rằng vận may là do con người tạo ra. Và tiền bạc cũng vậy. Nếu bạn muốn được may mắn và kiếm được nhiều tiền hơn mà không phải làm việc quá sức, khi ấy sự thông minh tài chính là rất quan trọng. Nếu bạn thuộc típ người chờ thời, bạn sẽ phải chờ rất lâu, cũng giống như ngồi chờ cho đến khi đèn xanh bật hết suốt 5 dặm thì mới chịu bắt đầu chuyến đi vậy.

Khi Mike và tôi còn nhỏ, người cha giàu thường bảo chúng tôi rằng: "Tiền không có thực. Người nghèo và người trung lưu làm việc kiếm tiền, còn người giàu làm ra tiền. Các con càng nghĩ tiền bạc là có thực thì các con càng phải làm việc vất vả hơn cho chúng. Nếu các con hiểu được rằng tiền bạc không có thực, các con sẽ làm giàu nhanh hơn."

“Vậy tiền bạc sẽ là gì nếu chúng không có thực?” Mike và tôi cùng hỏi.

“Các con nghĩ chúng là gì thì chúng sẽ là cái đó.” Người cha giàu trả lời.

Tài sản quyền lực nhất mà tất cả chúng ta đều có chính là bộ óc. Nếu được huấn luyện tốt, nó có thể tạo ra những của cải khổng lồ trong chốc lát.

Trong thời đại thông tin, tiền bạc gia tăng theo cấp số nhân. Một số người có thể lành giàu đến mức khó tin từ hai bàn tay trắng, chỉ với những ý tưởng và các thỏa thuận. Nếu bạn hỏi những người sống bằng cách buôn bán chứng khoán hay các dạng đầu tư khác, bạn sẽ thấy rõ điều đó. Thường thì những người này kiếm được hàng triệu đồng trong chốc lát không nhờ một cái gì cả. Khi nói rằng "không nhờ gì cả", tôi muốn nói là không hề có sự trao đổi tiền bạc. Điều đó được thực hiện qua các thỏa thuận: một tín hiệu tay tại nơi kinh doanh, một đốm sáng trên màn hình của một nhà buôn ở Lisbon truyền tới màn hình của một người ở Toronto, một cú điện thoại cho người môi giới để mua và bán chúng ngay sau đó. Tiền không đổi chủ, chỉ có những thỏa thuận thay đổi mà thôi.

Tóm lại, trí thông minh tài chính được tạo ra nhờ 4 kỹ năng chuyên môn sau.

1 . Sự hiểu biết tài chính. Khả năng đọc hiểu được các con số

2. Những chiến lược đầu tư. Ngành khoa học tiền kiếm tiền.

3. Thị trường. Cung và cầu. Alexander Graham Bell đã cung cấp cho thị trường những cái mà nó đòi hỏi. Bill Gates cũng vậy.

4. Luật pháp. Sự hiểu biết về những điều lệ, phép tắc về kế toán, liên đoàn, chính quyền và quốc gia. Tôi khuyên bạn hãy luôn chơi cho đúng luật.

Chính sự kết hợp của bốn kỹ năng trên là điều kiện cần để thành công trên đường mưu cầu sự giàu có, dù bằng cách mua bán những ngôi nhà nhỏ, những căn hộ lớn, công ty, cổ phiếu, ngân phiếu, quỹ chung, kim loại quý, chương trình bóng chày hay bất cứ cái gì tưởng tự vậy.

Ở đây tôi muốn nói rằng vốn đầu tư sẽ đến rồi đi, thị trường lên rồi xuống, kinh tế phát triển rồi suy sụp. Mỗi ngày trong đời, thế giới luôn luôn trao cho bạn những cơ hội trong cuộc sống, nhưng thường thì ta không nhìn ra chúng. Nhưng chúng vẫn ở đó. Và thế giới càng thay đổi, công nghệ càng thay đổi thì sẽ càng có nhiều cơ hội cho phép bạn và gia đình bảo đảm tài chính cho

những thế hệ sau này.

Như vậy tại sao phải nghĩ đến chuyện phát triển trí thông minh tài chính của bạn? Xin nhắc lại rằng: chỉ có bạn mới có thể trả lời được câu hỏi đó. Tôi biết vì sao tôi phải tiếp tục học và phát triển, bởi vì thế giới đang thay đổi. Tôi thích đón chào những thay đổi này hơn là cứ phải bám lấy quá khứ. Tôi biết sẽ có những vụ bùng nổ trên thương trường và những vụ sụp đổ thị trường. Tôi muốn tiếp tục phát triển trí thông minh tài chính của mình vì một khi thị trường thay đổi thì sẽ có một số người phải quỳ lụy công việc của mình. Trong khi đó, những người khác sẽ nhận quả đắng nà đời đem cho họ - thỉnh thoảng tất cả chúng ta đều ăn phải quả đắng đó - và biến chúng thành hàng triệu đô la. Đó chính là sự thông minh tài chính.

Riêng cá nhân mình, tôi sử dụng hai phương tiện để đạt được sự lớn mạnh về tài chính: bất động sản và những cổ phiếu nhỏ. Tôi dùng bất động sản làm nền tảng. Mỗi ngày trôi qua, tài sản của tôi cung cấp vòng quay tiền mặt và đôi lúc chúng bứt nhanh nâng cao giá trị. Những cổ phiếu nhỏ thì được dùng để phát triển nhanh.

Tôi không khuyến khích bạn làm mọi thứ như tôi đã làm. Ví dụ thì chỉ là ví dụ. Nếu như cơ hội quá phức tạp và tôi không hiểu biết về sự đầu tư thì tôi sẽ không thực hiện chúng. Những bài toán đơn giản và một giác quan nhanh nhạy là tất cả những gì cần thiết để phát triển tài chính.

Năm 1989, tôi thường chạy bộ qua một vùng ngoại ô khá dễ thưởng ở Portland, Oregon. ở đây có những ngôi nhà nhỏ nhắn và xinh xắn đến mức tôi gần như nghĩ mình sẽ gặp được cô bé quàng khăn đỏ đang nhảy chân sáo đến nhà bà ngoại.

Trên đường chạy, tôi nhìn thấy những tấm bảng nhà bán, ở khắp nơi. Lúc ấy thị trường gỗ đang rất khủng khiếp, thị trường chứng khoán vừa suy sụp và kinh tế bị đình trệ. Trên một con đường, tôi nhìn thấy một tấm bảng “nhà bán" có vẻ như đã treo lâu lắm rồi, nó rất cũ kỹ. Khi chạy ngang qua, tôi ghé vào gặp ông chủ nhà, trông ông ta đầy vẻ ưu tư.

Tôi hỏi: "Ông bán ngôi nhà giá bao nhiêu?”

Ông chủ mỉm cười yếu ớt: "Ông cứ ra giá đi, tôi treo bảng bán nhà cả năm nay rồi. Thậm chí không ai thèm ngó đến nó nữa."
Tôi nói: "Để tôi xem nào."
Và nửa tiếng sau, tôi mua ngôi nhà rẻ hơn 20.000 $ so với giá ban đầu ông ta đề nghị.

Đó là một ngôi nhà nhỏ xinh xắn có hai phòng ngủ và những đồ trang trí nhiều màu sắc trên các cửa sổ. Nó sơn màu xanh nhạt với những đường viền xám, được xây vào năm 1930. Bên trong là một lò sưởi đá còn tốt và hai phòng ngủ bé xíu. Nó sẽ là một ngôi nhà cho thuê hoàn hảo.

Tôi trả cho người chủ 5.000 $ tiền mặt đặt trước cho ngôi nhà giá 45.000 $, mà thực sự nó đáng giá đến 65.000 $. Người chủ vui vẻ dời đi, làm như thoát nợ vậy. Và người thuê nhà đầu tiên chuyển đến, một giáo sư đại học địa phương. Sau khi trả hết mọi thứ nợ nần và các chi phí quản lý tôi bỏ túi được khoảng 40 $ mỗi cuối tháng. Cũng khá thú vị đấy chứ.

Một năm sau, thị trường bất động sản đình trệ ở Oregon bắt đầu hồi phục. Những nhà đầu tư California lắm tiền từ thị trường bất động sản vẫn đang phát triển của họ chuyển dần sang miền bắc đến vùng Oregon và Washington.

Tôi bán ngôi nhà nhỏ này cho một cặp vợ chồng trẻ ở California với giá 95.000 $. Số vốn của tôi đã đem đến gần 40.000 $ tiền lời nhờ luật thanh toán thuế trễ hạn 1031, và tôi tiếp tục tìm chỗ đầu tư số tiền này…

Điểm chính trong ví dụ này là một số tiền nhỏ có thể phát triển thành một số tiền lớn như thế nào. Một lần nữa, đó là vấn đề hiểu biết các bản kê tài chính, chiến lược đầu tư nhạy bén thị trường và luật pháp. Nếu người ta không thành thạo những chủ đề này thì hiển nhiên là họ sẽ tuân theo những giáo lý chuẩn mực, hướng mọi người làm sao cho an toàn…
Những thỏa thuận nóng sốt nhất thường không đến với những người mới học việc. Thường thì những vụ buôn bán tốt nhất làm cho người giàu ngày càng giàu hơn đều dành riêng cho những người am hiểu trò chơi này.

Tôi càng trở nên "sành sỏi" thì tôi sẽ càng có nhiều cơ hội trên đường đời

của mình. Và trí thông minh tài chính của bạn càng cao thì nó sẽ càng dễ dàng mách bảo bạn là một thỏa thuận như vậy có tốt hay không. Chính sự hiểu biết của bạn sẽ chỉ ra những vụ giao dịch tệ hại hoặc làm cho một vụ buôn bán tồi tệ trở nên tốt đẹp hơn. Tôi càng học được nhiều - và có rất nhiều thứ để học - tôi sẽ càng làm ra nhiều tiền, đơn giản vì khi năm tháng trôi qua thì tôi sẽ tích lũy được nhiều kinh nghiệm cũng như sự khôn ngoan. Tôi có những người bạn luôn muốn được an toàn, làm việc rất tích cực về chuyên môn, nhưng lại thất bại trong việc tìm kiếm sự khôn ngoan về tài chính, một điều cần phải có thời gian mới phát triển được.

Nhìn chung, triết lý sống của tôi là hãy gieo hạt lên cột tài sản của mình. Tôi bắt đầu gieo trồng bằng những hạt giống nhỏ. Một số hạt lớn lên còn một số hạt thì không, nhưng tôi chẳng vì thế mà chùn bước

Trong liên minh bất động sản, chúng tôi có một số tài sản trị giá vài triệu đô la. Đó là REIT của chúng tôi, còn gọi là bất động sản đầu tư ủy thác (real estate investment trust). Điều tôi muốn làm rõ ở đây là phần lớn trong vài triệu đô la này đều bắt đầu từ những số đầu tư nhỏ từ 5.000 $ đến 10.000 $. Toàn bộ số tiền này đều thuận lợi trong việc bắt kịp một thị trường phát triển nhanh chóng, tăng số miễn thuế, buôn bán trao đổi vài lần trong nhiều năm.

Chúng tôi cũng sở hữu một danh mục vốn đầu tư chứng khoán, bao quanh là một liên minh mà vợ chồng tôi gọi là quỹ chung cá nhân. Chúng tôi có những người bạn giao dịch buôn bán với những nhà đầu tư như chúng tôi và có một số tiền phụ thêm mỗi tháng để đầu tư tiếp tục. Chúng tôi mua những công ty riêng vừa mới cổ phần hóa trong thị trường chứng khoán Mỹ hay Canada để đầu cơ, chấp nhận mạo hiểm cao. Chúng tôi đã từng mua 100.000 cổ phần với giá mỗi cổ phần là 25 xu trước khi cổ phần hóa một công ty. Sáu tháng sau, công ty được lên danh sách và 100.000 cổ phần này trị giá mỗi phần 2$. Nếu công ty được quản lý tốt cái giá sẽ tiếp tục tăng lên và mỗi cổ phần có thể lên dện 20 $ hay hơn nữa. Có những lúc 25.000 $ của chúng tôi lên đến 1 triệu đô trong vòng chưa đầy 1 năm.

Đây không phải là một trò may rủi nếu bạn biết bạn đang làm gì, chứ

không phải chỉ quăng tiền vào vụ giao dịch rồi ngồi nhà cầu nguyện. Cần phải sử dụng kiến thức chuyên môn, sự khôn ngoan và lòng say mê trong trò chơi này để hạn chế rủi ro. Dĩ nhiên có nhiều rủi ro là không thể tránh được, nhưng chính trí thông minh tài chính sẽ giúp bạn cải thiện tình hình. Đó là lý do đầu tiên mà tôi không ngừng khuyến khích mọi người đầu tư nhiều hơn vào việc giáo dục kỹ năng tài chính hơn là vào các cổ phần, bất động sản hay những thị trường khác. Càng khôn khéo, bạn sẽ càng có nhiều cơ hội đánh bại đối thủ.

Những cuộc chơi chứng khoán mà cá nhân tôi đầu tư vào đối với nhiều người thường là quá mạo hiểm và tôi hoàn toàn không khuyến khích bạn làm như vậy. Tôi đã chơi trò chơi này từ năm 1979 và thường được trả nhiều hơn số phần mà đúng ra mình sẽ được hưởng. Nhưng có thể bạn sẽ bắt đầu cuộc sống của bạn theo một cách khác, sao cho bạn có khả năng biến 25.000 $ thành 1 triệu trong 1 năm mà ít phải mạo hiểm nhất. Những điều tôi đã làm chỉ là những giọt nước nhỏ trong biển cả, nhưng với một cá nhân trung bình thì số thu nhập không trả lãi hơn 100.000 $ một năm cũng đã là khá tốt và muốn đạt được cũng không khó lắm. Tùy thuộc vào thị trường và độ nhanh nhạy của bạn, bạn có thể làm được điều đó trong khoáng thời gian từ 5 đến 10 năm. Nếu bạn giữ cho mức sống cửa mình ở mức phải chăng thì 100.000 $ thu nhập bổ sung là rất dễ chịu, bất kể bạn có làm việc hay không. Bạn có thể làm việc nếu bạn thích hay nghỉ ngơi nếu bạn muốn, nhưng nên sử dụng hệ thống thuế vụ của chính quyền theo ý mình hơn là để chống lại mình.

Nền tảng của tôi là những bất đóng sản phát sinh thu nhập. Tôi thích bất động sản vì chúng ổn định và thay đổi rất chậm. Tôi cố giữ cho nó bền vững. Vòng quay tiền mặt khá ổn định và nếu quản lý tốt thì ta hoàn toàn có cơ hội tăng giá trị của nó lên. Vẻ đẹp của một nền tảng bất động sản bền vững là đôi khi nó cho phép chúng ta mạo hiểm hơn một chút với những chứng khoán đầu cơ.

Nếu tôi thu được nhiều lợi nhuận từ thị trường chứng khoán, tôi sẽ trả thuế cho lợi nhuận thu được từ việc bán tài sản, sau đó đầu tư phần còn lại vào bất

động sản để có thể một lần nữa làm kiên cố hơn nền tảng tài sản của mình. Một lời cuối cùng về bất động sản. Tôi đã du lịch khắp nơi trên thế giới và tại mỗi thành phố, tôi đều nghe người ta nói rằng bạn không thể mua được bất động sản với giá rẻ. Đó không phải là kinh nghiệm của tôi. Ngay cả ở New York, Tokyo hay Bankok, vẫn có những cơ hội tốt mà người ta không chú ý đến. Vì vậy, khi tôi nghe người ta bảo rằng: Anh không làm được như vậy ở đây đâu, tôi sẽ nhắc nhở họ rằng thực ra câu nói đó chính là "Tôi không biết làm sao để làm như vậy ở đây",

Bạn chỉ có thể nhìn thấy những cơ hội tốt bằng cái đầu của bạn và bằng sự nhạy cảm về tài chánh đã được huấn luyện. Hầu hết mọi người không giàu lên được đơn giản vì họ không được huấn luyện về tài chính để nhận ra những cơ hội ngay trước mắt. Trong chương cuối cùng, tôi đưa ra 10 bước mà tôi đã đi trên con đường tự do tài chính của mình. Nhưng phải nhớ là hãy tìm thấy niềm vui trong đó. Đây chỉ là một trò chơi. Thỉnh thoảng bạn chiến thắng và đôi lúc bạn phải học hỏi. Nhưng hãy vui đùa với nó. Hầu hết mọi người không bao giừ chiến thắng vì họ sợ phải thất bại.

Trong trường, chúng ta học rằng phạm lỗi là một điều xấu, và nếu phạm lỗi chúng ta sẽ bị phạt. Tuy nhiên, nếu bạn nhìn lại quá trình học tập của con người, bạn sẽ thấy chúng ta học bằng cách phạm lỗi. Chúng ta học đi bằng cách té. Nếu chúng ta không bao giờ té ngã thì chúng ta sẽ không bao giờ đi được. Tập chạy xe đạp cũng thế. Tôi đã bị vài vết sẹo trên đầu gối khi tập xe, nhưng ngày nay tôi có thể lái một chiếc xe đạp mà không cần suy nghĩ. Và làm giàu cũng vậy thôi. Nhưng không may, lý do chính mà hầu hết mọi người không giàu lên được là vì họ sợ mất mát. Những người chiến thắng không sợ sự thất bại. Nhưng chính những người thất bại lại sợ điều đó. Thất bại là mẹ thành công.

Những người né tránh sự thất bại cũng sẽ không gặp được thành công.

Tôi xem tiền bạc cũng như môn quần vợt vậy. Tôi chơi tích cực, phạm lỗi rồi sửa chữa, phạm lỗi nhiều hơn, sửa chữa nhiều hơn và ngày càng giỏi hơn. Nếu thua, tôi sẽ đi ngang qua cái lưới, bắt tay đối thủ, mỉm cười và nói:

"Thứ Bảy tới gặp lại nhé…".

Từ kinh nghiệm của mình, tôi chia đầu tư ra làm hai dạng:

1. Dạng thứ nhất và thông thường nhất là mua đầu tư trọn gói.

Nhà đầu tư gọi điện cho một đại lý bán lẻ, ví dụ như Công ty bất động sản, nhà buôn cổ phần chứng khoán hay người lập kế hoạch tài chính để mua một cái gì đó. Có thể là một quỹ chung, một REIT, một cổ phần hay một ngân phiếu. Đó là một cách đầu tư đơn giản và nhanh gọn. Cũng đơn giản như một người mua hàng đi đến cửa hàng máy tính và mua cả cái máy tính nằm ngay trên kệ vậy.

2. Dạng thứ hai là tạo ra đầu tư.

Những nhà đầu tư dạng này thường thu thập các thỏa thuận, cũng giống như người ta mua từng linh kiện máy tính về và ráp lại vậy. Đó là một dạng làm theo yêu cầu. Tôi không hề biết gì về chuyện ráp máy tính cả, nhưng tôi biết làm thế nào để ráp từng mảnh cơ hội lại với nhau, hoặc tôi biết ai có thể làm điều đó.

Một nhà đầu tư theo dạng thứ hai có thể gọi là một nhà đầu tư chuyên nghiệp. Có khi phải mất hàng năm mới ráp được các mảnh này lại, và cũng có khi không thể nào gom chúng lại được. Người cha giàu luôn khuyến khích tôi trở thành một nhà đầu tư dạng thứ hai. Khi đó thì việc học cách ráp các mảnh này lại là rất quan trọng vì đó là một chiến thắng to lớn, và đôi lúc, nếu bạn đi ngược dòng nước thì đó cũng sẽ là một thất bại khổng lồ.

Nếu muốn trở thành một nhà đầu tư chuyên nghiệp, bạn cần phát triển ba kỹ năng chính. Những kỹ năng này bổ sung thêm vào bốn kỹ năng yêu cầu để trở thành một người có sự thông minh tài chính.

1.Làm thế nào để tìm ra một cơ hội là mà người khác bỏ lỡ?

Bằng đầu óc, bạn có thể nhìn thấy những thứ mà người khác không nhìn được bằng mắt thường. Ví dụ, một anh bạn mua một ngôi nhà cũ kỹ ọp ẹp trông như một ngôi nhà ma vậy. Mọi người tự hỏi tại sao anh ta lại mua nó. Điều anh thấy được còn người khác không thấy chính là vì ngôi nhà đi kèm

với 4 lô đất phụ thêm. Sau khi mua ngôi nhà, anh phá sập nó và bán 5 lô đất cho một nhà xây dựng gấp ba lần cái giá mà anh đã mua trọn gói. Anh kiếm được 75.000 $ chỉ trong 2 tháng làm việc. Số tiền này không phải là nhiều nhưng chắc chắn là vượt xa một số lương ít ỏi, và điều này hoàn toàn không khó khăn gì về mặt kỹ thuật

2. Làm cách nào được tăng tiền?

Những người bình thường chỉ biết một cách duy nhất là đi đến ngân hàng, còn những nhà đầu tư chuyên nghiệp biết nhiều cách tăng vốn mà không cần phải đến ngân hàng. Để bắt đầu, tôi học cách mua nhà mà không cần ngân hàng. Những ngôi nhà không tốn quá nhiều tiền, nhưng kỹ năng tăng tiền mà tôi học được thì quả là vô giá.

Tôi rất thường nghe mọi người nói: "Ngân hàng không cho tôi mượn tiền, hay "Tôi không đủ tiền mua.", Nếu bạn muốn làm một nhà đầu tư chuyên nghiệp, bạn cần phải học cách làm những điều mà hầu hết mọi người không làm được. Nói cách khác phần lớn vì thiếu tiền nên không làm ăn được. Nếu có thể tránh được chướng ngại này, bạn sẽ có được hàng triệu đô la. Nhiều lần tôi mua một căn hộ, một lốc cổ phần hay cả một tòa nhà mà không cần đến một xu trong ngân hàng. Có lần tôi mua một tòa nhà giá 1,2 triệu đô la. Tôi làm theo kiểu mà người ta gọi là "giữ tiền lại", với một hợp đồng viết tay giữa người mua và người bán. Tôi gọi đặt cọc 100.000 $, nó cho phép tôi có 90 ngày để tăng phần còn lại của số tiền. Tại sao tôi làm thế? Đơn giản vì tôi biết rằng ngôi nhà trị giá đến 2 triệu đô la. Tôi không tăng tiền lên. Thay vào đó, người đã nhờ đặt trước 100.000 $ sẽ cho tôi 50.000 $ vì đã tìm được vụ giao dịch, anh ta thế chỗ tôi còn tôi ra đi. Tổng thời gian làm việc: 3 ngày. Một lần nữa, điều chính yếu là cái bạn muốn chứ không phải cái bạn mua. Đầu tư không phải là mua bán. Đó là sự hiểu biết.

3. Làm sao tổ chức được những người thông minh?

Người thông minh là người thuê mướn hay làm việc chung với những người thông minh hơn anh ta. Khi bạn cần lời khuyên thì hãy chắc chắn rằng: bạn đã chọn cố vấn cho mình một cách khôn ngoan.

Có quá nhiều điều phải học, nhưng phần thưởng thì vô cùng to lớn. Nếu bạn không muốn học những kỹ năng này thì hãy là một nhà đầu tư dạng thứ nhất. Chính những điều bạn biết là tài sản lớn chất.

Chính những điều bạn không biết là rủi ro lớn nhất. Luôn luôn có những rủi ro, vì vậy hãy học cách xoay sở những rủi ro này thay vì né tránh chúng.

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Biên dịch: Thiên Kim

Chương 7

Bài 6: Hãy làm việc để học đừng làm việc vì tiền

Năm 1995, tôi được một tờ báo Singapore phỏng vấn. Người nữ phóng viên trẻ tuổi đến rất đúng giờ và cuộc phỏng vấn bắt đầu ngay lập tức. Chúng tôi ngồi trong đại sảnh của một khách sạn sang trọng, nhấm nháp cà phê và thảo luận về mục đích chuyến viếng thăm Singapore của tôi. Tôi cùng đứng trên bục diễn thuyết với Zig Ziglar. Ông ấy nói về những động cơ, còn tôi nói về "Những bí mật của người giàu."

Người nữ phóng viên nói: một ngày nào đó, tôi cũng sẽ là tác giả của những cuốn sách bán chạy nhất như anh vậy. Tôi đã đọc một số bài báo cô viết và rất lấy làm thú vị. Cô có cách viết cứng cỏi và rõ ràng. Những bài báo cô viết rất được độc giả yêu thích.

Tôi trả lời: "Văn phong của cô rất hay. Điều gì đã khiến cô không đạt được giấc mơ của mình vậy?".

Cô gái nói: "Có vẻ như những tác phẩm của tôi không đến được với mọi người. Ai cũng nói rằng những tiểu thuyết của tôi rất tuyệt, nhưng không có gì xảy ra cả. Vì vậy mà tôi giữ nghề làm báo. ít nhất thì cũng có cái để trả hóa đơn. Anh có khuyên tôi gì không".

Tôi hào hứng nói: "Có đấy. Ở Singapore tôi có một người bạn quản lý một trường học dạy cách buôn bán. Anh ta điều hành khóa huấn luyện thưởng mại cho rất nhiều công ty đứng đầu ở Singapore. Tôi nghĩ nếu cô tham dự một lớp học của anh ta, cô sẽ đẩy mạnh sự nghiệp của cô lên được nhiều đấy." "Anh muốn nói là tôi phải đến trường ấy để học cách bán sách à?" Cô gái hỏi lại một cách gay gắt. Tôi gật đầu.

"Anh đùa hả?"

Tôi lắc đầu. Lúc này tôi cảm thấy dội. Cô gái cảm thấy mình bị xúc phạm và tôi ước sao mình chưa hề nói gì cả. “Tôi có bằng cử nhân Văn chương Anh. Tại sao tôi phải đi học cách làm người bán sách chứ? Tôi là một nhà chuyên môn. Tôi đến trường và được huấn luyện một nghề nghiệp để không phải làm một người buôn bán. Tôi ghét những người bán hàng. Tất cả những gì họ muốn chỉ là tiền thôi.”

Cô gái thu dọn giấy tờ một cách giận dữ. Cuộc phỏng vấn chấm dứt. Trên chiếc bàn cà phê là một trong những cuốn sách bán chạy nhất mà tôi đã viết. Tôi nhặt nó lên cùng tờ ghi chú của cô gái trong tập giấy thấm. Tôi chỉ cho cô thấy dòng ghi chú: “Cô thấy gì không?”

Cô gái bối rối nhìn xuống: “Sao?”

Tôi cố ý chỉ vào dòng ghi chú của cô. Trên tờ giấy cô viết: “Robert Kiyosaki, tác giả những cuốn sách bán chạy nhất…”

"Nó viết rằng tôi là ‘tác giả cuốn sách bán chạy nhất’ chứ không phải là ‘tác giả cuốn sách viết hay nhất’”.

Ngay lập tức cô gái mở to mắt, và lắng nghe tôi thật chăm chú.

“Tôi là một người viết văn tệ. Cô là một nhà văn lớn. Tôi học cách buôn bán. Cô có bằng cử nhân. Gom hai thứ đó lại cô sẽ là tác giả cuốn sách viết hay nhất, và “tác giả cuốn sách bán chạy nhất”.

Tia giận dữ lóe lên trong mắt cô gái: “Tôi sẽ không bao giờ hạ mình đi học cách bán hàng cả. Những người như anh chẳng viết lách gì hết. Tôi là một người viết văn chuyên nghiệp còn anh là một người buôn bán”

Và cô gái vội vã bỏ đi…

Thế giới đầy những con người tài năng, thông minh, được giáo dục tốt và có năng khiếu Chúng ta gặp họ mỗi ngày vì họ ở xung quanh chúng ta. Nhưng có một sự thật đáng buồn là chỉ có một tài năng vĩ đại thôi thì không đủ.

Tôi thường rất sửng sốt trước số tiền lương ít ỏi mà rất nhiều người đầy tài năng kiếm được. Tôi nghe nói rằng chỉ có không đầy 5% người Mỹ kiếm được hơn 100. 000 $ một năm. Tôi đã gặp những con người xuất chúng, học

cao nhưng chỉ kiếm được chưa tới 20.000$ một năm. Một cố vấn kinh doanh chuyên ngành y khoa mậu dịch bảo tôi rằng: có rất nhiều bác sĩ, nha sĩ và y sĩ rất vất vả về tài chính. Trước lúc đó, tôi cứ nghĩ trong khi họ tốt nghiệp, hẳn là tiền bạc bắt đầu đổ vào. Người cố vấn kinh doanh này đã nói rằng: "Chỉ một tài năng thôi không đi cùng một tài sản lớn."

Trước đây tôi đã nói rằng trí thông minh tài chính là sự phối hợp của kế toán, đầu tư, thị trường và pháp luật. Kết hợp được bốn kỹ năng chuyên môn này, chuyện tiền kiếm tiền sẽ dễ dàng hơn nhiều. Thế nhưng, khi nói đến tiền bạc, kỹ năng duy nhất mà hầu hết người ta biết chỉ là làm việc chăm chỉ!

Một ví dụ cổ điển của việc phối hợp kỹ năng là chuyện người phóng viên trẻ tuổi tôi đã nói ở đầu bài. Nếu cô ấy cần mẫn học thêm kỹ năng buôn bán và tiếp thị, thu nhập của cô sẽ tăng vọt ngay. Nếu tôi là cô ấy, tôi sẽ học thêm vài khóa viết bài quảng cáo cũng như buôn bán. Sau đó, thay vì làm việc cho tờ báo, tôi sẽ tìm việc ở những văn phòng quảng cáo. Ngay cả khi thu nhập có cắt giảm, cô ấy vẫn sẽ học được cách truyền đạt thông tin bằng những "đường tắt" được dùng trong những mẩu quảng cáo thành công. Cô cũng nên dành thời gian để nghiên cứu những mối quan hệ với công chúng, một kỹ năng khá quan trọng. Cô sẽ học cách làm ra hàng triệu đô la từ việc quảng cáo không mất tiền. Và vào buổi tối hay những ngày cuối tuần, cô có thể dành để viết cuốn tiểu thuyết vĩ đại của mình. Khi nó hoàn thành, cô sẽ có thể bán dược cuốn sách nhanh hơn. Và sau một thời gian ngắn, cô có thể trở thành "tác giả những cuốn sách bán chạy nhất."

Lúc tôi cho ra mắt cuốn sách "Nếu muốn giàu có và hạnh phúc thì đừng đến trường?" một nhà xuất bản đề nghị tôi nên đổi tựa sách thành "Kinh tế giáo dục". Tôi bảo họ rằng, với cái tựa như thế, tôi sẽ chỉ bán được hai cuốn: một cho bạn tôi và một cho gia đình mình. Tôi chọn cái tựa khó chịu. Nếu muốn giàu có và hạnh phúc thì đừng đến trường? vì tôi biết rằng nó sẽ thu hút công chúng. Vì vậy mà tôi chọn một cái tựa sẽ đưa tôi lên truyền thanh truyền hình, đơn giản là tôi sẵn sàng tranh luận với họ. Nhiều người nghĩ tôi giống một cái bánh trái cây cho ruồi bu, nhưng quyển sách thì vẫn bán chạy.

Khi tôi tốt nghiệp Học viện Mậu dịch Hàng hải Mỹ vào năm 1969, người cha học thức cao của tôi rất hạnh phúc. Công ty Standard Oil California thuê tôi làm thủy sư cho những chiếc tàu chở dầu. Tôi là phó thuyền trưởng thứ ba, và tiền lương của tôi thấp hơn so với các đồng nghiệp, nhưng như vậy là tạm ổn với công việc thực sự đầu tiên sau khi ra trường. lương khởi điểm của tôi là 42.000 $ một năm kể cả thời gian làm việc ngoài giờ, và tôi chỉ phái làm việc trong bảy tháng. Tôi có năm tháng nghỉ ngơi. Nếu muốn, tôi có thể đến Việt Nam với một công ty hàng hải trực thuộc và sẽ dễ dàng tăng gấp đôi tiền lương thay vì đi nghỉ 5 tháng.

Tôi có cả một sự nghiệp to lớn phía trước, nhưng sau sáu tháng làm việc với công ty, tôi vẫn xin thôi việc và tham gia vào Marine Corps để học cách lái máy bay. Người cha học thức cao rất giận dữ. Còn người cha giàu lại chúc mừng tôi, vì ông quan niệm rằng "Bạn cần biết mỗi thứ một chút.”
Đó là lý do tại sao trong nhiều năm, tôi làm việc ở nhiều bộ phận khác nhau trong công ty của người cha giàu. Có lúc tôi làm việc ở bộ phận kế toán. Dù có lẽ là tôi không thể nào trở thành một kế toán viên giỏi được nhưng ông vẫn muốn tôi phải học bằng cách thấm từ từ. Người cha giàu biết rằng tôi sẽ học được những “biệt ngữ” và có khả năng thấy được cái gì quan trọng còn cái gì không. Tôi còn làm công việc của một anh hầu bàn và một công nhân xây dựng, cũng như bán hàng, đặt chỗ và tiếp thị. Người cha giàu đang “chuẩn bị” cho Mike và tôi. Chính vì vậy mà ông khăng khăng bắt chúng tôi phải có mặt trong những buổi họp của ông với các nhân viên ngân hàng, luật sư, kế toán và những nhà môi giới ông muốn chúng tôi biết mỗi thứ một chút về mọi khía cạnh trong đế chế của mình.

Khi tôi xin nghỉ công việc có lương cao ở Standard Oil, người cha học thức cao đã có một cuộc nói chuyện thẳng thắn với tôi ông rất hoang mang, chẳng hiểu nổi tại sao tôi quyết định bỏ một sự nghiệp lương cao, lợi nhuận lớn, thời gian nghỉ ngơi nhiều và nhiều cơ hội thăng tiến như thế… Tôi không thể giải thích cho ông hiểu được dù đã rất cố gắng. Kiểu logic của tôi không phù hợp với logic của ông. Một vấn đề lớn khác, logic của tôi là logic

của người cha giàu.

Sự bảo đảm công việc là mọi thứ đối với người cha học thức cao. Còn học tập là tất cả đối với người cha giàu.

Người cha học thức cao nghĩ rằng tôi đến trường để học trở thành một sĩ quan hàng hải. Người cha giàu biết rằng tôi đến trường để học về thương mại quốc tế. Là một sinh viên, tôi học trông nom hàng hóa, lái tàu chở hàng, tàu chở dầu và tàu chở khách sang vùng Viễn Đông và Nam Thái Bình Dương. Người cha giàu nhấn mạnh việc tôi nên ở lại Thái Bình Dương thay vì lái tàu sang châu Âu vì ông biết rằng những nước đang nổi là những nước châu Á chứ không phải châu Âu. Trong khi những người bạn học của tôi đang bận tham gia vào Hội Học sinh Sinh viên thì tôi học cách kinh doanh, học về những kiểu người và những nền văn hóa Nhật, Đài Loan, Thái Lan, Singapore, Hồng Kong, Việt Nam, Triều Tiên, Tahiti, Samoa và Philippines… Nhờ những việc học đó, tôi đã nhanh chóng trưởng thành.

Người cha học thức cao chỉ không hiểu tại sao tôi quyết định nghỉ việc để gia nhập Marine Corps. Tôi bảo ông rằng tôi muốn học lái máy bay, nhưng thực sự là tôi muốn học cách đứng đầu một tổ chức. Người cha giàu giải thích rằng điều khó khăn nhất khi điều hành một công ty là quản lý nhân sự. Ông đã có ba năm phục vụ trong quân ngũ, còn người cha có học của tôi thì được miễn quân dịch. Người cha giàu cho tôi biết giá trị của việc học cách lãnh đạo mọi người trong những tình huống nguy hiểm. Ông nói: "Khả năng lãnh đạo là điều kế tiếp mà con cần phải học. Nếu con không phải là một nhà lãnh đạo giỏi, con sẽ bị bán sau lưng, trong kinh doanh cũng giống như vậy”.

Năm 1973, tôi từ Việt Nam trở về và xin thôi việc, dù tôi rất thích được bay. Tôi tìm việc ở Xerox Corps. Tôi tham gia vào đây vì một lý do riêng mà không phải vì lợi nhuận. Tôi là một người rụt rè và ý nghĩ phải đi bán hàng là một vấn đề kinh khủng nhất thế giới. Tôi vào làm cho Xerox vì ở đây có một trong những chương trình huấn luyện bán hàng tốt nhất nước Mỹ.

Là một người lao động trí óc, ông nghĩ rằng những người bán hàng thuộc tầng lớp thấp kém. Tôi làm việc ở Xerox trong 4 năm cho đến khi vượt qua

được nỗi sợ hãi khi phải gõ cửa từng nhà và bị xua đuổi. Khi đã trở thành một trong năm người bán hàng giỏi nhất, tôi lại xin thôi việc và chuyển đi, để lại sau lưng một sự nghiệp lớn với một công ty tuyệt vời.

Năm 1977, tôi thành lập công ty đầu tiên của mình. Người cha giàu đã chuẩn bị cho Mike và tôi tiếp quản các công ty. Vì vậy lúc này tôi phải học cách thiết lập và kết hợp chúng lại với nhau. Sản phẩm đầu tiên của tôi, ví nilông dùng khóa dán, được sản xuất ở Viễn Đông và vận chuyển đến một kho hàng ở New York, gần nơi tôi đi học trước kia. Việc học chính thức đã hoàn thành, và bây giờ là lúc tôi phải kiểm tra khả năng ứng dụng của mình. Nếu thất bại, tôi sẽ phá sản. Người cha giàu nghĩ rằng tốt nhất là bị phá sản trước tuổi 30. Lời khuyên của ông là: “Con sẽ vẫn còn thời gian để đứng lên.” Vào đêm sinh nhật thứ 30 của tôi, chuyến tàu đầu tiên rời Triền Tiên để đến New York…

Ngày nay tôi vẫn còn kinh doanh trên phạm vi quốc tế. Và như người cha giàu khuyến khích, tôi luôn tìm kiếm những đất nước đang nổi. Hiện nay công ty đầu tư của tôi đang đầu tư trên khắp các vùng Nam Mỹ, châu Á, Norway và Nga.

Có một câu nói cổ xưa rằng: “Công việc (JOB) là viết tắt của ‘Vượt qua sự túng quẫn’ (Just Over Broke).” Và không may là câu nói này đúng với hàng triệu triệu người. Vì trường học không nghĩ rằng hiểu biết tài chính cũng là một sự hiểu biết đáng giá, nên hầu hết các công nhân phải "sống trong kham khổ trong cái vòng luẩn quẩn làm việc và trả hóa đơn…"

Tôi còn biết một lý thuyết quản lý khác cho rằng: "Công nhân nào làm việc chăm chỉ sẽ không bị đuổi, và người chủ sẽ chỉ trả lương đủ để cho các công nhân không xin nghỉ việc”. Và nếu bạn nhìn vào tỷ lệ tiền lương của hầu hết các công ty, bạn sẽ thấy rằng có phần nào sự thật trong câu nói này.

Kết quả cuối cùng là hầu hết các công nhân không bao giờ tiến xa được. Họ làm theo những gì họ được dạy dỗ: “Tìm một công việc bảo đảm”. Hầu hết các công nhân đều tập trung vào làm việc để lãnh lương và được thưởng những lợi nhuận ngắn hạn nhưng đem đến những bất hạnh dài hạn.

Thay vào đó, tôi khuyến khích những người trẻ tuổi hãy tìm việc vì những gì họ đã học hơn là những gì họ sẽ kiếm được. Hãy nhìn xuống đường đi của những kỹ năng mà họ muốn đạt được trước khi chọn một nghề nghiệp chuyên biệt và trước khi bị bẫy vào vòng "Rat Race".

Một khi người ta đã bị bẫy vào quá trình trả hóa đơn suốt đời họ trở nên giống như những con chuột đồng bé nhỏ chạy vòng quanh một cái bánh xe kim loại

Trong bộ phim "Jerry Maguire" do ngôi sao điện ảnh Tom Cruise đóng vai chính có rất nhiều câu nói hay. Nhưng có một câu mà tôi nghĩ là chân thực nhất. Câu nói đó nằm trong cảnh Tom đang rời công ty. Anh vừa bị sa thải và anh hỏi toàn công ty: "Ai muốn đi với tôi?" Và toàn cảnh như đông cứng lại trong im lặng. Chỉ có một phụ nữ lên tiếng: "Tôi cũng muốn đi lắm nhưng tôi sẽ được thăng chức trong ba tháng nữa."

Có lẽ đây là câu nói chân thực nhất trong suốt bộ phim. Đó là loại câu nói mà người ta thường dùng để khiến mình luôn phải làm việc để trả hóa đơn. Tôi biết rằng người cha học thức cao của mình luôn mong đợi được tăng lương vào mỗi năm, và mỗi năm trôi qua ông đều thất vọng. Vì vậy, ông quay lại trường để học thêm những kỹ năng mới để có thể được tăng lương, nhưng một lần nữa ông lại bị thất vọng…

Khi nói chuyện với những người trưởng thành muốn kiếm được nhiều tiền, tôi luôn khuyến khích họ thử tìm một công việc thứ hai có thể dạy cho họ một kỹ năng mới. Thường thì tôi khuyến khích họ tham gia vào một công ty quảng cáo mạng lưới, còn gọi là tiếp thị nhiều mức độ, nếu họ muốn học kỹ năng buôn bán. Một số công ty như thế có những chương trình huấn luyện xuất sắc giúp người ta vượt qua nỗi sợ hãi thất bại và sợ bị từ chối, những lý do chính khiến con người không thành công. Nói cho cùng thì học tập còn giá trị hơn cả tiền bạc.

Khi đưa ra những đề nghị này, tôi thường nghe câu trả lời: Như thế thật phiền phức hay là "Tôi chỉ muốn làm những gì tôi thích."

Với câu nói: "Như thế thật phiền phức", tôi hỏi lại: "Vậy bạn thích làm

việc suốt đời và đóng cho chính quyền 50% những gì bạn kiếm được hay sao?" Còn với câu trả lời "Tôi chỉ muốn làm những gì tôi thích", tôi nói: "Tôi không thích đi đến phòng tập thể dục, nhưng tôi buộc phải đi vì tôi muốn được khỏe mạnh và sống lâu."

Không may là những người lớn tuổi thường rất khó học những cái mới. Trừ phi một người đã quen với những biến đổi rồi, nếu không rất khó mà thay đổi được.

Nhưng với những người có thể đang do dự khi nói đến chuyện học thêm một cái mới, tôi thường khuyến khích họ: Cuộc sống cũng như đi đến phòng tập thể dục. Vất vả nhất là lúc quyết định đi. Khi bạn vượt qua rồi thì mọi thứ đều dễ dàng. Rất nhiều ngày cứ hễ nghĩ đến chuyện đi tập thể dục là tôi phát sợ, nhưng khi tôi đã ở đó và bắt đầu vận động thì nó trở thành một thú vui. Sau khi luyện tập, tôi luôn thấy vui vẻ vì có thể làm được những gì mình nói.

Thay vào đó, nếu bạn không sẵn sàng làm việc để học thêm những điều mới và khăng khăng muốn trau dồi chuyên môn cao chỉ trong lĩnh vực của mình, hãy chắc chắn rằng công ty nơi bạn đang làm việc được tổ chức thành công đoàn. Những công đoàn lao động luôn dành để bảo vệ các chuyên gia. Nếu tôi tiếp tục sự nghiệp lái máy bay, hẳn tôi sẽ tìm một công ty có tổ chức công đoàn phi công lớn mạnh. Vì sao vậy? Vì tôi sẽ dâng hiến hoàn toàn cuộc sống của mình để học một kỹ năng chỉ có giá trị trong một lĩnh vực.

Nếu tôi bị đẩy khỏi ngành này, kỹ năng sống còn của tôi sẽ trở nên vô giá trị trong những ngành nghề khác. Một phi công lớn tuổi bị sa thải - với 100.000 giờ bay vận tải hạng nặng, kiếm được 150.000 $ một năm - sẽ rất khó tìm được công việc có mức lương tương đương trong ngành giáo dục chẳng hạn, vì những kỹ năng mà nhờ chúng, một phi công được trả lương trong công nghiệp hàng không lại không quan trọng trong một hệ thống khác, ví dụ như trường học.

Vì vậy mà theo kinh nghiệm thì "Chuyên môn cao, công đoàn lớn. Đó là một việc rất nên làm. Khi tôi hỏi các sinh viên trong những lớp học mà tôi

đang dạy: "Bao nhiêu người trong các bạn có thể làm một cái bánh hamburger ngon hơn Mcdonald,s?" hầu như tất cả các sinh viên đều giơ tay. Sau đó tôi hỏi: "vậy nếu hầu hết các bạn đều làm được bánh ngon hơn thì tại sao Mcdonald's lại kiếm được nhiều tiền hơn bạn?"

Câu trả lời quá hiển nhiên: Mcdonald's có một hệ thống kinh doanh xuất sắc. Lý do khiến hầu hết những người tài năng phải chịu cảnh nghèo là vì họ tập trung vào việc làm một cái bánh hamburger ngon, mà biết quá ít hoặc không biết gì về phương thức kinh doanh cả.

Thế giới đầy những con người tài năng nhưng nghèo khổ. Và rất thường, họ nghèo phải đấu tranh tài chính hay chỉ có thể kiếm được ít hơn thực lực của mình không phải vì những gì họ biết mà chính vì những điều họ không biết. Họ tập trung vào việc hoàn thiện các kỹ năng để làm một chiếc bánh hamburger ngon hơn là kỹ năng bán và phân phối chiếc bánh hamburger đó. Có thể Mcdonald's không làm nên chiếc bánh ngon nhất, nhưng họ có thể bán và phân phối những chiếc bánh trung bình tốt nhất.

Người cha nghèo muốn tôi trở nên chuyên môn hóa. Đó là quan điểm của ông trong việc làm sao để được trả lương nhiều hơn. Thậm chí sau khi nhà cầm quyền Hawaii nói rằng ông sẽ không còn được làm việc cho chính quyền nữa, người cha học thức cao vẫn tiếp tục khuyến khích tôi phải chuyên môn hóa. Sau đó ông đề cập đến công đoàn giáo viên, việc vận động để bảo vệ hơn nữa quyền lợi của những người chuyên nghiệp có kỹ năng và học thức cao. Chúng tôi thường tranh luận với nhau, nhưng tôi biết ông sẽ không bao giờ đồng ý rằng chính sự chuyên môn hóa quá mức đã dẫn đến yêu cầu cần được công đoàn bảo vệ. Ông không bao giờ hiểu được rằng bạn càng trở nên chuyên môn hóa thì bạn sẽ càng dễ bị rơi vào bẫy và càng bị phụ thuộc vào chuyên ngành đó nhiều hơn.

Người cha giàu khuyên Mike và tôi phải chuẩn bị cho chính mình. Nhiều công ty kinh doanh cũng làm như vậy. Họ tìm những sinh viên trẻ tuổi sáng dạ trong trường kinh tế và bắt đầu "chuẩn bị" cho những người này để một ngày nào đó sẽ tiếp quản công ty. Vì vậy những nhân viên trẻ này không

được chuyên nôn hóa trong một phòng ban nào cả, họ được chuyển từ phòng này sang phòng khác để học mọi khía cạnh trong hệ thống kinh doanh.

Người giàu thường “chuẩn bị” cho con cái của họ hay con của người khác như thế. Bằng cách này, đứa trẻ sẽ có được một kiến thức tổng quát về việc kinh doanh và sự tương quan giữa các phòng ban khác nhau.

Đối với những thế hệ sinh ra trong chiến tranh thế giới thứ hai, việc chuyển từ công ty này sang công ty khác được xem là một việc "xấu xa!”. Ngày nay thì đó là một việc khôn ngoan. Người ta chuyển từ công ty này sang công ty khác mà không tìm kiếm khả năng chuyên môn hóa hơn vậy tại sao không tìm để học hơn là để kiếm tiền? Trong tương lai gần, có thể bạn sẽ kiếm được ít tiền hơn, nhưng trong tương lai xa, bạn sẽ được tưởng thưởng qua các cổ tức lớn.

Những kỹ năng quản lý chính cần thiết để đạt được thành công là:

1. Quản lý vòng quay tiền mặt.
2. Quản lý toàn hệ thống (kể cả bản thân bạn và thời gian dành cho gia đình).
3. Quản lý nhân sư.

Kỹ năng chuyên môn hóa quan trọng nhất là kỹ năng bán hàng và hiểu biết thi trường. Khả năng bán hàng - hay khả năng giao tiếp với những người khác: một khách hàng, nhân viên, ông chủ, vợ hoặc chồng hay ngay cả con cái mình - chính là kỹ năng cơ bản đem đến sự thành công cá nhân. Những kỹ năng giao tiếp như viết, nói và đàm phán là những điều cốt yếu của một cuộc sống thành công. Đó là một kỹ năng mà tôi liên tục rèn luyện, tham dự các khóa học hay mua những cuộn băng giáo dục để mở rộng kiến thức.

Như tôi đã nói, người cha học thức cao càng làm việc chăm chỉ, tích cực hơn thì ông càng thành thạo hơn.

Và càng chuyên môn hóa hơn thì ông càng mắc bẫy nhiều hơn. Dù tiền lương tăng lên nhưng những lựa chọn của ông bị giới hạn lại. Ngay sau khi nghỉ làm việc cho chính quyền, ông mới thấy rằng thực sự ông dễ bị tổn thương về mặt công việc như thế nào. Cũng giống như một vận động viên chuyên nghiệp thình lình bị chấn thương hay quá lớn tuổi không thể chơi

được nữa. Cái vị trí được trả lương cao mà họ từng nắm giữ đã trôi qua, và bây giờ họ phải dùng đến những khả năng hạn chế của mình. Tôi cho rằng đó là lý do tại sao người cha có học thức cao của tôi phải dựa quá nhiều vào công đoàn như vậy.

Người cha giàu khuyến khích Mike và tôi tìm hiểu mỗi thứ một chút. Ông khuyến khích chúng tôi làm việc với những người thông minh hơn mình, và tập hợp những người thông minh này lại thành một nhóm. Ngày nay điều đó gọi là sự hòa hợp của những chuyên ngành nhà nghề.

Hiện nay tôi có thể gặp được những người cựu giáo viên kiếm được hàng trăm ngàn đô la một năm. Họ làm ra nhiều như vậy vì họ có kỹ năng chuyên môn trong lĩnh vực của mình cũng như nhiều kỹ năng khác. Họ có thể dạy học và cũng có thể bán hàng hay tiếp thị. Tôi biết không có kỹ năng nào quan trọng hơn bán hàng và tiếp thị. Hai kỹ năng này rất khó học đối với hầu hết mọi người chủ yếu vì họ sợ bị từ chối. Bạn càng giao tiếp tốt, điều đình tốt và tự chủ được nỗi sợ bị từ chối thì cuộc sống sẽ càng dễ dàng.

Việc chuyên môn hóa về mặt kỹ thuật có điểm mạnh và điểm yếu riêng của nó. Tôi có những người bạn thiên tài nhưng không thể giao tiếp với người khác một cách có hiệu quả và kết quả là số tiền họ kiếm được rất ít ỏi. Tôi khuyên họ chỉ cần dùng một năm để học bán hàng thôi! thậm chí nếu không kiếm được đồng nào, họ vẫn có thể phát triển tốt khả năng giao tiếp. Và điều đó quả là vô giá.

Bên cạnh việc làm một học viên giỏi, một người bán hàng được việc và một nhà tiếp thị tài ba, chúng ta còn cần phải là một giáo viên giỏi và một sinh viên cừ. Để giàu có thực sự, ta cần phải biết cho và nhận.

Trong những trường hợp phải đấu tranh về tài chính hay về nghề nghiệp, thường người ta không cho mà cũng không nhận. Tôi biết có nhiều người nghèo chỉ vì họ không phải là một sinh viên cừ mà cũng chẳng phải là một giáo viên giỏi. Cả hai người cha của tôi đều là những người rộng rãi.
Cả hai đều tập cho tôi thói quen cho trước khi nhận. Dạy là một cách cho. Họ cho càng nhiều thì họ sẽ nhận được càng nhiều. Nhưng có một khác biệt

rõ ràng trong cách cho tiền. Người cha giàu cho đi rất nhiều tiền. Ông cho nhà thờ, cho các hội từ thiện, các học viên. Ông biết rằng để được nhận tiền thì bạn phải cho tiền. Cho tiền là một bí mật của hầu hết các gia đình giàu có lớn. Đó là lý do tai sao có những tổ chức như Rockefeller Foundation và Ford Foundation. Những tổ chức này được thiết lập để nắm giữ của cải và gia tăng chúng cũng như cho đi mãi mãi.

Người cha học thức cao của tôi luôn nói rằng: “Khi tôi có dư một so tiền, tôi sẽ cho đi hết.” Rắc rối ở chỗ là ông không bao giờ có tiền dư cả. Vì vạy ông cố làm việc tích cực để kiếm được nhiều tiền mà không tập trung vào quy luật quan trọng nhất của tiền bạc: Hãy cho đi và bạn sẽ được nhận”. Thay vì vậy ông tin rằng: "Cứ nhận đi rồi sau đó sẽ cho.”

Tóm lại, tôi học cả hai người cha. Một phần trong tôi là một nhà tư bản nòng cốt yêu thích trò chơi tiền kiếm tiền. Ở một khía cạnh khác, tôi là một giáo viên có trách nhiệm xã hội, quan tâm sâu sắc đến khoảng trống ngày càng lớn giữa cái có và cái không. Riêng cá nhân tôi cho rằng chính hệ thống giáo dục cổ xưa phải chịu trách nhiệm đầu tiên với khoảng trống đang lớn dần này.

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Biên dịch: Thiên Kim

Chương 8

Vượt chướng ngại vật

Có 5 lý do cốt yếu giải thích tại sao nhiều người hiểu biết về tài chính nhưng vẫn không thể phát triển được những cột tài sản có thể tạo ra một lượng vòng quay tiền mặt lớn, những cột tài sản có thể cho phép họ sống cuộc sống an nhàn thay vì phải làm việc toàn thời gian để trả hóa đơn. 5 lý do này là:

1.Sự lo sợ 2.

2.Sự hoài nghi. 3.

3.Sự lười biếng.

4. Những thói quen xấu.

5. Tính kiêu ngạo.

Lý do thứ 1:

Hãy vượt qua nỗi lo bị mất tiền. Tôi chưa bao giờ gặp ai thực sư muốn bị mất tiền cả. Và suốt đời tôi cũng không gặp được người giàu nào mà chưa từng bị mất tiền. Nhưng tôi đã gặp rất nhiều người nghèo không bao giờ để mất một xu nào Đó chính là đầu tư.

Nỗi lo bị mất tiền là rất thực tế. Mọi người đều lo, ngay cả những người giàu. Nhưng nỗi lo đó không phải là vấn đề. Vấn đề là ban xử lý nổi lo đó như thế nào, xử lý việc mất mát như thế nào, xử lý các sai lầm như thế nào… đó mới chính là điều làm nên sự khác biệt trong cuộc sống mỗi người. Điều này đúng với mọi thứ chứ không chỉ riêng tiền bạc. Khác biệt chủ yếu giữa người giàu và người nghèo chính là cách họ điều khiển nỗi sợ đó.

Có sợ cũng không sao cả. Nhắc đến tiền bạc mà tỏ ra nhát gan cũng không sao. Bạn vẫn có thể giàu được. Chúng ta đều là những anh hùng ở một mặt

nào đó và là những kẻ hèn nhát ở những khía cạnh khác. Vợ của bạn tôi là một y tá ở phòng cấp cứu. Mỗi lần nhìn thấy máu là cô lại lao vào hành động ngay, nhưng khi tôi nói đến việc đầu tư thì cô ấy chạy trốn mất. Còn tôi, mỗi lần nhìn thấy máu, tôi không hề chạy đi mà chỉ lăn ra bất tỉnh.

Người cha giàu rất hiểu nỗi ám ảnh về tiền bạc. Ông nói: “Một số người rất sợ rắn. Một số khác rất sợ bị mất tiền. Cả hai đều là những kiểu ám ảnh.” Vì vậy, giải pháp của ông với nỗi ám ảnh bị mất tiền là: "Nếu anh ghét mạo hiểm và lo lắng, hãy bắt đầu mọi việc ngay từ sớm.,” Đó là lý do tại sao các ngân hàng thường khuyến khích bạn biến việc tiết kiệm thành một thói quen ngay khi còn nhỏ. Nếu bắt đầu lúc còn trẻ, bạn sẽ rất dễ làm giàu. Tôi sẽ không đi sâu vào vấn đề này nhưng có một khác biệt lớn giữa những người bắt đầu tiết kiệm ở tuổi 20 và tuổi 30. Một khác biệt chóng mặt.

Người ta nói rằng một trong những điều kỳ diệu trên thế giới là năng lực của tiền lãi kép. Người hàng xóm của tôi làm việc tai một công ty máy tính lớn. ông đã làm ở đây suốt 25 năm. Trong 5 năm nữa, ông sẽ rời công ty với 4 triệu đô la nằm trong kế hoạch về hưu của ông. Chúng được đầu tư gần hết vào quỹ công trái chung phát triển nhanh, mà sau đó ông sẽ biến chúng thành các dạng ngân phiếu và chứng khoán. Khi về hưu, ông chỉ mới 55 tuổi và ông có vòng quay tiền mặt không trả lãi là hơn 300.000$ một năm, nhiều hơn cả tiền lương của ông.

Như vậy tức là có thể làm được điều này, dù bạn sợ mất mát hay ghét phải mạo hiểm. Nhưng bạn phải bắt đầu từ sớm và dứt khoát phải có một kế hoạch lương hưu, và cũng nên thuê một người lập kế hoạch tài chính mà bạn tin tưởng để hướng dẫn bạn trước khi đầu tư vào bất cứ cái gì.

Nhưng nếu bạn không còn nhiều thời gian nữa hoặc nếu bạn muốn được nghỉ hưu sớm thì sao? Bạn có thể điều khiển nỗi sợ của mình như thế nào?

Người cha nghèo của tôi không làm gì cả. Đơn giản là ông né tránh vấn đề này và từ chối thảo luận.

Ngược lại, người cha giàu khuyên tôi hãy suy nghĩ như một người Texas. Ông thường nói: “Cha thích Texas và những người Texas. Ở Texas, mọi thứ

đều lớn. Khi một người Texas chiến thắng, đó là một chiến thắng lớn. Và khi họ thất bại, thất bại đó cũng thật ngoạn mục.”
Tôi hỏi: “Họ thích thất bại à?”

Người cha giàu trả lời: “Cha có nói thế đâu. Không ai thích thất bại cả. Con hãy chỉ ra một người thua trận vui vẻ và cha sẽ cho con thấy thế nào là một người thua trận thực sự. Đó chính là phái độ cua người Texas khi đối mặt với sự mao hiểm, sự tưởng thưởng và sự thất bại mà cha đang nói tới. Đó là cách mà họ xử lý cuộc sống. Họ sống rất phóng khoáng. Không như hầu hết những người quanh đây, mỗi khi nói đến chuyện tiền bạc là lại giống như những con gián vậy. Gián rất sợ người ta chiếu ánh sáng lên người chúng. Còn những người này rên rỉ khi bị người giúp việc ở cửa hàng tạp phẩm lừa gạt mất 25 xu.”

Người cha giàu tiếp tục giải thích:

“Điều cha thích nhất là phái độ của con người Texas. Họ tự hào khi chiến thắng và họ khoác lác khi thua cuộc. Texas có câu nói: ‘Nếu anh sấp bị phá sản thì hãy phá sản sao cho to tát’. Họ không muốn thừa nhận họ bị phá sản vì một ngôi nhà. Hầu hết mọi người quanh đây sợ bị mất đến nỗi họ không có cái nhà nào để mất cả.”

Người cha giàu thường bảo Mike và tôi rằng: lý do lớn nhất dẫn đến việc không thành công tài chính là vì hầu hết mọi người muốn được an toàn. Ông nói: “Người ta sợ thất bại đến nỗi họ thất bại thật”

Fran Tarkenton, một cựu tiền vệ xuất sắc của NFL, nói điều này theo một cách khác: "Chiến thắng nghĩa là không sợ thất bại.”

Trong cuộc sống, tôi thấy rằng chiến thắng thường đi sau sự thất bại. Trước khi có thể chạy xe đạp, tôi đã bị ngã rất nhiều lần. Tôi chưa bao giờ gặp người chơi gôn nào chưa từng bị mất trái banh. Tôi chưa bao giờ gặp một người đang yêu nào chưa từng đau khổ. Và tôi chưa bao giờ gặp một người giàu nào chưa từng bị mất tiền. Vì vậy với hầu hết mọi người, lý do họ không thành công về tài chính là vì nỗi đau bị mất tiền còn lớn hơn rất nhiều so với niềm vui được giàu có. Ở Texas có một câu nói khác: "Mọi người đều

muốn lên thiên đường nhưng không ai muốn chết.” Hầu hết mọi người đều mơ được trở nên giàu có, nhưng lại rất sợ phải mất tiền. Vì vậy mà họ không bao giờ giàu lên được.

Người cha giàu thường kể cho Mike và tôi nghe những chuyến đi đến Texas của ông: "Nếu các con thực sự muốn học cách xử lý các rủi ro, mất mát và thất bại, hãy đến San Antonio và thăm Alamo. Ở Alamo có một câu chuyện rất hay về những con người can đảm đã chọn cách chiến đấu để chống lại quân thù tràn ngập, dù biết rằng không có một hy vọng chiến thắng nào. Họ thà chết chứ không chịu đầu hàng.

Đó là một câu chuyện rất cảm động và đáng học tập, tuy nhiên, nó vẫn là một thất bại quân sự bi thảm. Những người lính nọ đã đưa mình vào chỗ chết. Một thất bại. Họ mất mát. Vậy người Texas đón nhận thất bại như thế nào? Họ vẫn gào lên: “Hãy nhớ lấy Alamo!”.

Mike và tôi được nghe câu chuyện này rất nhiều lần. Người cha giàu luôn kể cho chúng tôi nghe khi ông sắp có một vụ giao dịch lớn và ông cảm thấy căng thẳng. Sau khi cần cù làm việc và cho dù thành công hay thất bại, ông vẫn kể lại câu chuyện này với chúng tôi. Mỗi lần ông sợ phạm sai lầm hay sợ bị mất tiền ông nhắc lại câu chuyện đó. Nó cho ông sức mạnh và nó nhắc nhở ông rằng: trong vấn đề tài chính, ông luôn có thể chuyển bại thành thắng. Người cha giàu biết rằng thất bại chỉ làm cho ông mạnh mẽ hơn và khôn ngoan hơn. Không phải ông muốn thất bại mà ông biết rõ ông là ai và ông sẽ xử lý thất bại như thế nào. Ông sẽ chấp nhận nó và biến nó thành chiến thắng. Điều đó đã giúp ông thành công, cho ông sự can đảm để vượt qua giới hạn mà người khác phải lùi lại. “Chính vì vậy mà cha rất thích người Texas. Họ chấp nhận một thất bại lớn và biến nó thành một địa điểm du lịch có thể đem đến hàng triệu đồng.”

Nhưng ngày nay, có lẽ câu nói có ý nghĩa nhất với tôi là: “Người Texas không chôn vùi thất bại. Họ lấy cảm hứng từ đó. Họ chấp nhận thất bại và biến chúng thành những tiếng thét xung trận. Thất bại truyền cảm hứng cho người Texas chiến thắng. Nhưng đây không phải là một công thức dành

riêng cho người Texas. Nó là công thức của tất cả những người chiến thắng."

Khi nói việc té xe đạp là một phần trong giai đoạn tập chạy xe, tôi nhớ là càng bị té xe nhiều, tôi càng quyết tâm học chạy xe nhiều hơn chứ không hề nhụt chí. Tôi cũng đã nói rằng tôi chưa bao giờ gặp một người chơi gôn chưa từng bị mất trái banh. Để trở thành một người chơi gôn giỏi, việc mất trái banh hay thua trận đất chỉ khiến cho họ chơi tốt hơn luyện tập tích cực hơn, học hỏi nhiều hơn. Đó chính là điều làm cho họ giỏi hơn. Với những người chiến thắng, thất bại truyền cảm hứng cho họ. Với những người thua trận, thất bại đánh gục họ.

John D. Rockefeller đã từng nói: "Tôi luôn cố gắng biến tai họa thành các cơ hội" và tôi rất lấy làm thích thú với câu nói đó.

Thất bại gây cảm hứng cho người chiến thắng và đánh gục người thua trận. Bí mật lớn nhất cua những người chiến thắng là thất bại gây cảm hứng cho sự chiến thắng, vì vậy mà họ không sợ thất bại. Fran Tarkenton đã đừng nói: "Chiến thắng nghĩa là không sợ thất bại." Những người như Fran Tarkenton không sợ thất bại vì họ biết mình là ai. Họ ghét phải thất bại, vì vậy họ biết rằng sự thất bại sẽ chỉ gây cảm hứng cho họ trở nên giỏi hơn. Có một khác biệt lớn giữa việc sợ mất và ghét bị mất. Hầu hết mọi người sợ mất tiền đến nỗi họ mất thật. Họ bị phá sản vì một căn nhà. Về mặt tài chính, họ quá an toàn và quá nhỏ nhặt. Họ mua những ngôi nhà lớn và những chiếc xe lớn, nhưng không chịu đầu tư lớn. Lý do chính mà hơn 90% dân chúng Mỹ phải vật lộn với vấn đề tài chính là vì họ không muốn bị thua lỗ. Nhưng lối chơi của họ không đem đến chiến thắng.

Họ tìm đến những người lập kế hoạch tài chính, kế toán viên hay người mua bán chứng khoán và mua một danh mục vốn đầu tư công ty đã cân bằng. Hầu hết đều có tiền mặt trong các tài khoản, ngân phiếu lợi tức thấp, quỹ công trái chung có thể buôn bán trong một gia đình công trái, và một số chứng khoán cá nhân. Đó là một số vốn đầu tư lớn với những người thích được an toàn. Nhưng chơi an toàn và "cân đối", danh mục vốn đầu tư này không phải là cách mà những nhà đầu tư thành công thường chơi.

Nếu bạn có ít tiền mà muốn làm giàu, bạn cần phải “tập trung” chứ không nên “cân đối”. Nếu nhìn vào điểm khởi đầu của một nhân vật thành công, bạn sẽ thấy họ không hề cân bằng. Những người cố làm cho cân bằng đều không đi đến đâu cả. Họ dậm chân tại chỗ. Để tiến lên, đầu tiên bạn phải làm cho không cân đối. Cứ thử nhìn cách bước đi của bạn mà xem.

Thomas Edison không cân đối. Ông rất tập trung. Bill Gates không cân đối. Ông ta tập trung. Donald Trump cũng tập trung. George Soros cũng tập trung. George Patton không dàn rộng hàng ngũ xe tăng. Ông tập trung chúng lại và đánh vào những điểm yếu trong hàng ngũ Đức. Người Pháp dàn quân theo phòng tuyến Maginot và bạn đã biết chuyện gì xảy ra với họ rồi đấy.

Nếu bạn thực sự khao khát được giàu có, bạn phải có sự tập trung. Hãy đặt nhiều quả trứng vào ít rổ thôi. Đừng làn như những gì mà người nghèo và người trung lưu thường làm: đặt thật ít trứng vào nhiều rổ.

Nếu bạn ghét bị mất mát, hãy chơi an toàn. Nếu những mất mát làm cho bạn yếu đi, hãy chơi an toàn. Hãy đi cùng sự đầu tư cân đối. Nếu bạn đã quá 30 tuổi và rất sợ phải mạo hiểm thì đừng thay đổi. Hãy chơi an toàn nhưng hãy bắt đầu thật sớm. Hãy bắt đầu tích lũy giỏ trứng của bạn càng sớm càng tốt vì việc đó sẽ rất mất thời gian.

Nhưng nếu bạn đang ôm giấc mộng tự do - thoát khỏi vòng Rat Race - câu hỏi đầu tiên bạn phải tự hỏi mình là: “Tôi sẽ phản ứng lại với thất bại như thế nào?” Nếu thất bại truyền cảm hứng cho bạn chiến thắng, thì có thể bạn nên đi theo chúng - nhưng chỉ "có thể" thôi. Nếu thất bại làm cho bạn yếu đi hay khiến bạn cáu kỉnh và nóng nảy - như những đứa bé hư hỏng gọi luật sư đến để sắp xếp việc kiện cáo mỗi lần có chuyện xảy ra - thì hãy chơi cho an toàn. Hãy giữ lấy công việc hàng ngày hoặc là mua công trái hay các dạng ngân phiếu. Nhưng hãy nhớ rằng dù chúng có an toàn hơn thì vẫn luôn có một chút mạo hiểm trong những công cụ này.

Tôi nói tất cả những điều này, nhắc đến những người Texas và Fran Tarkenton, vì chỉ muốn bạn nhớ rằng: sắp xếp cột tài sản là một việc rất dễ dàng. Nó thực sự là một trò chơi đòi hỏi ít năng khiếu. Nó không cần phải

học hỏi nhiều, chỉ cần điểm 5 là đủ. Nhưng dấn vốn cho cột tài sản là một trò chơi đòi hỏi rất nhiều sự can đảm, kiên nhẫn và một thái độ hào hiệp khi thất bại. Những người thua trận luôn né tránh thất bại. Nhưng thất bại lại biến người thua trận thành người chiến thắng. Hãy nhớ lấy Alamo.

Lý do thứ 2

. Hãy vượt qua sự hoài nghi. "Trời sắp sập! Trời sắp sập?" Hầu hết chúng ta đều biết câu chuyện về "chú gà con", chạy quanh sân gà vịt thông báo một sự tận số sắp đến. Sâu thẳm trong tâm hồn của mỗi chúng ta đều có một "chú gà con", như vậy. Tất cả chúng ta đều là những "chú gà con", khi nỗi sợ hãi và sự nghi ngờ che phủ suy nghĩ của chúng ta.

Tất cả chúng ta đều có những mối nghi ngờ, đại loại như: "Tôi không khôn ngoan". "Tôi không đủ khả năng." "Có rất nhiêu người tài giỏi hơn tôi." Và những mối nghi ngờ này làm tê liệt chúng ta. Hoặc chúng ta luôn tự hỏi: "Điều gì sẽ xảy ra nếu nền kinh tế bị khủng hoảng ngay sau khi tôi bỏ tiền đầu tư?" "Điều gì sẽ xảy ra nếu tôi không làm chủ được và không thể lấy tiền lại?" "Điều gì sẽ xảy ra nếu mọi thứ không theo kế hoạch?"…

Hoặc chúng ta có những người bạn hay những người ta yêu mến luôn nhắc nhở chúng ta về những thiếu sót của chúng ta bất kể chúng ta hỏi họ chuyện gì. Họ thường nói: "Sao anh lại nghĩ rằng anh có thể làm được điều đó chứ?" "Nếu đó là một ý tưởng hay thì tại sao không ai chịu làm?", "Điều đó không bao giờ thực hiện được. Anh không biết anh đang nói gì cả", Những lời lẽ đầy nghi hoặc này thường nhiệt tình đến mức chúng ta không thể bắt tay hành động được nữa. Trong lòng chúng ta có một cảm giác khủng khiếp, đến độ chúng ta không tiến được lên phía trước. Vì vậy mà ta đứng lại với những gì an toàn và để cơ hội vuột qua. Chúng ta nhìn đời trôi đi khi chúng ta ngồi im bất động với một khối u nhạt nhẽo trong cơ thể. Tất cả chúng ta đều cảm thấy điều này vào một lúc nào đó trong cuộc sống, một số người thường xuyên hơn những người khác

Peter Lynch ở quỹ công trái danh tiếng Fidelity Magenan nói rằng việc cảnh báo trời sập cũng giống như một thứ "tiếng ồn", mà tất cả chúng ta đều nghe thấy. "Tiếng ồn" này được tạo ra trong đầu chúng ta hoặc đến từ bên ngoài, thường là từ những người bạn, gia đình đồng nghiệp hoặc các phương tiện truyền thông. Lynch nhắc lại những năm 1950, khi mối đe doạ về một cuộc chiến tranh hạt nhân phổ biến trên báo chí đến nỗi người ta bất đầu xây dựng hầm trú ẩn lánh phóng xạ dự trữ thức ăn và nước. Nếu lúc ấy họ đầu tư tiền bạc vào thị trường một cách khôn ngoan thay vì xây dựng hầm trú ẩn, có lẽ ngày nay họ đã trở nên sung túc về tài chính rồi.

Hầu hết mọi người đều nghèo vì cứ hễ nói đến chuyện đầu tư là thế giới này lại đầy những "chú gà con" chạy quanh và la lên: "Trời sắp sập! Trời sắp sập?" Và vì những chú gà con này đều hiện diện trong mỗi chúng ta, nên phải rất can đảm mới không để cho những lời đồn về sự bất hạnh u ám tác động lên mối hoài nghi và nỗi lo sợ của bạn.

Một ví dụ khác, tôi để một phần nhỏ của cột tài sản trong giấy chứng nhận thế chấp nợ thay vì cất trong tài khoản. Với số tiền này, tôi kiếm được khoản lời 16% một năm, chắc chắn là nhiều hơn con số 5% do ngân hàng đưa ra. Tờ chứng nhận được bảo đảm bằng bất động sản và có hiệu lực theo luật pháp bang, còn tốt hơn hầu hết các ngân hàng. Cách thức mua giúp cho chúng an toàn. Chúng chỉ không có khả năng thanh toán ngay bằng tiền mặt thôi. Vì vậy mà tôi xem chúng như những tài khoản từ 2 đến 7 năm.

Hầu như mỗi khi tôi kể cho người khác nghe, nhất là nếu họ cất tiền trong ngân hàng, rằng tôi giữ tiền bằng cách này, họ đều nói như vậy là mạo hiểm. Họ cho tôi biết những lý do vì sao không nên làm thế. Khi tôi hỏi họ lấy thông tin từ đâu, họ nói từ bạn bè hay từ một tạp chí đầu tư nào đó. Họ không bao giờ làm điều này, và họ cho những người đang làm điều đó biết lý do tại sao không nên làm. Lợi nhuận thấp nhất mà tôi mong đợi là 16%, nhưng những người đầy nghi ngờ thì luôn sẵn sàng chấp nhận 5%. Sự hoài nghi có cái giá quá đắt.

Quan niệm của tôi là chính những hoài nghi và yếm thế này làm cho

người ta nghèo đi trong khi cả thế giới đang chờ bạn giàu lên. Chỉ vì nghi ngờ và bám víu vào sự an toàn mà người ta cứ nghèo mãi. Như tôi đã nói, xét về mặt kỹ thuật thì thoát khỏi vòng Rat Race là một việc rất đơn giản, không cần phải học thật cao mới làm được. Nhưng chính sự hoài nghi đã làm lụn bại mọi người.

Người cha giàu nói: “Những người yếm thế không bao giờ chiến thắng. Sự nghi ngờ cùng với nỗi lo sợ chính là hai nhân tố tạo nên một người yếm thế. Những người yếm thế thì hay phê bình, còn những người chiến thắng thì phân tích mọi việc”.

Người cha giàu giải thích rằng những lời chỉ trích làm cho người ta mù quáng, còn những lời phân tích lại giúp con người sáng mắt ra. Sự phân tích giúp người chiến thắng nhận ra những cơ hội mà người khác bỏ qua, và đây chính là chìa khóa của mọi thành công. Trong thị trường chứng khoán, tôi thường nghe người ta nói: “Tôi không muốn mất tiền.” À, vậy thì điều gì làm cho họ nghĩ là tôi hay những người khác thích được mất tiền chứ? Họ không làm ra tiền vì họ đã chọn không để mất tiền. Thay vì phân tích sự việc, họ từ chối một phương tiện đầu tư đầy quyền lực khác…

Trong thị trường chứng khoán, tôi thường nghe người ta nói: “Tôi không muốn mất tiền.” À, vậy thì điều gì làm cho họ nghĩ là tôi hay những người khác thích được mất tiền chứ? Họ không làm ra tiền vì họ đã chọn không để mất tiền. Thay vì phân tích sự việc, họ từ chối một phương tiện đầu tư đầy quyền lực khác…

Tháng 12 năm 1996, tôi đạp xe đi dạo với một người bạn ngang qua trạm xăng của người hàng xóm. Anh ta nhìn bảng báo và thấy giá dầu tăng. (xin nói thêm là anh bạn tôi luôn ôm một khối ưu tư lo lắng, hay cũng có thể gọi anh ta là một “chú gà con”. Với anh ta, bầu trời thường xuyên sắp sập).

Khi về nhà, anh ta nói với tôi về những con số thống kê cho thấy giá dầu sẽ tiếp tục tăng lên như thế nào trong những năm tới. Những thông tin này tôi chưa bao giờ nghe nói đến, dù rằng tôi đang sở hữu một số lớn cổ phần quan trọng của một công ty dầu hiện tại. Với những thông tin này, ngay lập tức tôi

bắt đầu tìm kiếm và phát hiện ra một công ty dầu mới tinh đang tìm kiếm các mỏ dầu. Người môi giới của tôi rất hứng thú với công ty mới này, và tôi mua 15.000 cổ phần với giá một cổ phần là 65 xu.

Tháng 2 năm 1997, cũng anh bạn này cùng tôi đi ngang qua trạm xăng ấy, và rõ ràng là giá tiền mỗi lít dầu đã tăng lên gần 15%. Một lần nữa, "chú gà con" lại lo lắng và phàn nàn. Tôi thì chỉ mỉm cười vì trong tháng giêng năm 19971 công ty dầu bé nhỏ của tôi đã thành công và trị giá 15.000 cổ phần kia tăng lên đến 3$ một phần. Và giá dầu sẽ còn tăng lên nữa nếu như những gì anh bạn tôi nói là sự thật.

Thay vì phải phân tích mọi chuyện, những "chú gà con" này lại không chịu suy nghĩ. Nếu hầu hết mọi người đều hiểu được rằng một lệnh "stop" làm việc như thế nào trong việc đầu tư thị trường chứng khoán, hẳn sẽ có nhiều người đầu tư để chiến thắng hơn là những người đầu tư chỉ để chuốc lấy thất bại. Lệnh "stop" đơn giản là một lệnh trong máy tính cho phép tự động bán các cổ phần khi giá bắt đầu hạ, giúp bạn giảm thiểu việc bị thua lỗ và tăng tối đa lợi nhuận. Nó là một công cụ có ích cho những người sợ bi mất mát.

Mỗi khi tôi thấy người ta tập trung quá nhiều vào chuyện "Tôi không muốn" hơn là những gì họ thực sự muốn, tôi biết rằng "tiếng ồn" trong đầu họ quá lớn. Những "chú gà con" đã chiếm lĩnh đầu óc của họ và đang la um lên: "Trời sắp sập". Vì vậy mà họ né tránh những gì họ "không muốn", nhưng họ phải trả một cái giá quá lớn. Có thể họ sẽ không bao giờ đạt được những gì họ muốn.

Người cha giàu hay kể chúng tôi nghe câu chuyện về đại tá Sanders và ông thường kết luận: "Hãy làm như đại tá Sanders đã làm."

Năm 66 tuổi Sanders làm ăn thất bại và phải sống bằng những tấm ngân phiếu phúc lợi xã hội. Không hề nản lòng, Sanders bắt đầu đi vòng quanh nước Mỹ bán công thức làm món gà rán. Người ta đã quay lưng lại với ông cả 1009 lần trước khi có ai đó gật đầu "Được đấy". Và Sanders lại trở thành một triệu phú ở lứa tuổi mà hầu hết mọi người đều bỏ cuộc. Người cha giàu nói về Harlan Sanders: "Ông ấy là một con người can đảm và ngoan cường."

Vì vậy, nếu bạn cảm thấy nghi ngờ và e ngại trước một vụ đầu tư nào đó, hãy làm như đại tá Sanders đã làm với “chú gà con” của ông. Ông rán nó lên.

Lý do thứ 3.

Sự lười biếng. Người bận rộn thường là những người lười biếng nhất. Ta đã nghe nhiều những câu chuyện về một nhà kinh doanh phải làm việc vất vả để kiếm tiền và chu cấp đầy đủ cho vợ con. Ông ngồi lì trong văn phòng nhiều giờ liền và đem việc ở công ty về nhà làm cả những ngày cuối tuần. Một ngày kia, ông trở về và phải đối mặt với một ngôi nhà trống. Vợ con ông đã bỏ đi. Ông biết giữa hai vợ chồng đang có rắc rối, nhưng ông vẫn thích làm việc hơn là củng cố lại mối quan hệ, vì vậy mà ông để mặc và tiếp tục lao vào công việc. Mất hết tinh thần, công việc của ông trượt dài và cuối cùng thì ông mất việc.

Ngày nay, tôi thường gặp nhiễu người rất bận bịu với tài sản của họ. Và cũng có những người rất bận bịu lo lắng cho sức khỏe của họ. Đều cùng một lý do cả. Họ bận rộn, và họ xem việc bận rộn là một cách để né tránh cái gì đó mà họ không muốn phải đối mặt. Không ai biết điều đó. Nhưng từ sâu thẳm trong tâm hồn, họ biết. Thực sự, nếu bạn nhắc nhở họ thì họ thường trả lời bằng cách nổi giận hay cáu kỉnh.

Nếu họ không bận làm việc hay bận rộn với những đứa trẻ, họ thường bận xem truyền hình, câu cá, chơi gôn hay đi mua sắm. Tuy nhiên! sâu trong tâm hồn, họ biết rằng họ đang né tránh một điều quan trọng. Đó là dạng lười biếng thông thường nhất. Lười biếng bằng cách giữ cho mình bận bịu.

Thế cách điều trị bệnh lười biếng là gì? Câu trả lời là: một chút tham lam. Nhiều người trong chúng ta thường xem sự tham lam hay thèm muốn là những điều xấu. Mẹ tôi thường nói: “Người tham lam là người xấu.” Tuy nhiên, mỗi chúng ta đều ao ước có được những thứ đồ đẹp, đồ mới hay những đồ vật ngộ nghĩnh. Để kiềm chế nỗi ham muốn này, thường thì các bậc phụ huynh tìm cách ngăn chặn bằng cách xem đó là một tội lỗi.

Mẹ thích la chúng tôi: “Con chỉ nghĩ đến bản thân mình thôi. Con không biết là con có các anh chị nữa hay sao?" Còn cha tôi thì thích nói: "Con muốn cha mua cho con cái gì vậy? Con nghĩ cha mẹ đúc ra tiền hay sao? Con tưởng tiền mọc trên cây hả? Con biết chúng ta chẳng giàu có gì mà.”

Không phải những lời nói mà chính sự sai lầm trong cơn giận dữ đi cùng những lời nói đó mới làm tôi nhớ mãi.

Có những câu nói sai lầm theo kiểu khác như: “Cha đã hy sinh cả đời để mua nó cho con. Cha mua nó cho con vì chưa bao giờ cha có được nó khi còn nhỏ.”

Tôi có một người hàng xóm không khá giả gì, nhưng cái gara của ông lại chứa đầy đồ chơi của bọn trẻ đến độ chừng đậu xe vào đó được. Những đứa trẻ con ông có mọi thứ mà chúng đòi hỏi. Lời nói cửa miệng của ông là: “Tôi không muốn chúng phải nếm trải cảm giác thèm khát như tôi hồi nhỏ.” Ông không có gì để dành dụm cho việc học hành của chúng hay cho tuổi già của mình, nhưng bọn trẻ thì có mọi thứ đồ chơi mà người ta chế tạo ra. Gần đây ông vừa có một tấm thẻ tín dụng mới và dẫn bọn trẻ di Las Vegas chơi.

Ông nói bằng một giọng hy sinh to lớn: "Tôi làm mọi việc cho bọn trẻ."

Người cha giàu thì ngược lại, hiếm khi ông cho không Mike và tôi cái gì. Thay vào đó, ông hỏi: "Các con sẽ làm thế nào để mua được nó?” Kể cả học phí đại học chúng tôi cũng phải tự chi trả. Điều ông muốn chúng tôi học chính là quá trình để đạt được mục đích mình mong muốn.

Người cha giàu cấm chúng tôi nói: “Tôi không mua nổi vật đó.” Thay vì thế, ông yêu cầu con cái phải nói rằng: “Làm thế nào để mua được vật đó?” Lý do ông đưa ra là câu nói “Tôi không mua nổi” khiến đầu óc bạn ngưng làm việc. Còn câu nói: “Làm thế nào để mua được vật đó?” sẽ giúp bạn mở trí óc ra, buộc bạn phải suy nghĩ và tìm kiếm câu trả lời.

Nhưng quan trọng nhất, người cha giàu cảm thấy câu nói “Tôi không mua nổi” là một lời nói dối. Ông nói: "Tinh thần con người rất mạnh mẽ. Nó biết rằng nó có thể làm được mọi việc." Khi đầu óc bạn lười biếng nói rằng: "Tôi không mua nổi," tinh thần nổi giận, còn đầu óc lười biếng của bạn thì cố bào

chữa cho lời nói dối của nó. Cái tinh thần la lên: “Dậy đi, hãy đến phòng tập thể dục đi!” Và cái đầu lười biếng than vãn: "Nhưng tôi mệt. Tôi đã phải làm việc mệt mỏi suốt ngày rồi." Hoặc là cái tinh thần sẽ nói: “Tôi muốn phát bệnh và mệt mỏi với cái nghèo lắm rồi. Ta hãy đi làm giàu thôi.” Khi đó cái đầu lười biếng sẽ nói: "Người giàu tham lam lắm. Vả lại việc đó phiền phức lắm. Như thế không an toàn. Có thể tôi sẽ làm mất tiền. Tôi làm việc như thế là quá đủ rồi. Tôi có quá nhiều chuyện phải làm. Hãy xem tối nay tôi phải làm gì này. Ông chủ muốn tôi hoàn thành nó vào sáng mai đấy”

Câu nói "Tôi không mua nổi” còn mang đến nỗi buồn chán nữa. Việc không tự lo liệu được dẫn đến sự nản lòng và thường là cả tình trạng trì trệ cùng tính lãnh đạm nữa. Còn câu nói “Làm thế nào để mua được?” mở ra cả một triển vọng, sự hứng thú và niềm mơ ước. Vì vậy mà người cha giàu không quá quan tâm xem các con ông muốn mua cái gì mà là “làm thế nào để mua được nó”, ông tin rằng có như thế mới tạo ra một đầu óc mạnh mẽ và một tinh thần năng động.

Tôi hiểu được rằng ngày nay có hàng triệu người đang mang mặc cảm tội lỗi vì lòng tham lam của mình. Đó là một quy định cũ kỹ hình thành ngay từ khi họ còn nhỏ, khi họ ham muốn có được những thứ tốt đẹp hơn

Khi tôi quyết định phải thoát khỏi vòng Rat Race, mọi chuyện chỉ đơn giản là một câu hỏi: "Làm thế nào để tôi không cần phải làm việc đầu tắt mặt tối nữa?" Và đầu óc tôi bắt đầu đưa ra những câu trả lời và các giải pháp. Phần khó khăn nhất là phải đấu tranh với quan niệm của cha mẹ tôi rằng “Đừng chỉ nghĩ về bản thân mình như thế.” Hay “Tại sao con không nghĩ cho những người khác?” và những câu tương tự nhằm làm cho tôi thấm nhuần cảm giác tội lỗi về sự tham lam của mình.

Như vậy, làm cách nào để đánh bại được sự lười biếng? Câu trả lời là một chút tham lam. Nếu không có một chút tham lam, bạn sẽ không khao khát có được những điều tốt hơn và sẽ không thể tiến bộ được. Thế giới phát triển là nhờ mỗi người trong chúng ta đều muốn có một cuộc sống tốt đẹp hơn. Có được những phát minh mới là vì chúng ta muốn có những thứ tốt hơn. Chúng

ta đến trường và học hành chăm chỉ vì chúng ta muốn làm một việc gì đó giỏi hơn. Vì vậy, bất cứ khi nào bạn thấy mình đang lảng tránh một việc mà bạn biết là nên làm thì điều duy nhất bạn phải tự hỏi mình là “Cái gì dành cho tôi?" Hãy tham lam một chút. Đó là phương thuốc tất nhất để chữa sự lười biếng.

Tuy nhiên, quá tham lam cũng không tốt. Nhưng theo tôi, câu nói hay nhất là của Eleanor Roosevelt: “Hãy làm những gì mà trái tim bạn cho là đúng - vì đằng nào thì bạn cũng sẽ bị phê bình. Nếu làm bạn sẽ bị chửi rủa, còn không làm bạn cũng sẽ bị chửi rủa.”

Lý do thứ 4.

Thói quen. Cuộc sống là tấm gương phản chiếu các thói quen hơn là sự giáo dục của chúng ta. Sau khi xem bộ phim "Conan” do ngôi sao điện ảnh Arnold Schwarzenegger đóng, một anh bạn của tôi ước ao: "Giá như tôi có được một thân hình đẹp như Schwarzenegger” Hầu hết các chàng trai khác đều gật đầu đồng ý.

Một người bạn khác nói: "Tôi nghe nói lúc trước anh ta rất nhỏ bé và gầy trơ xương.” “Đúng đấy, tôi cũng nghe nói thế… một người khác thêm vào: “Tôi nghe nói anh ta ép mình tập thể dục ở phòng tập hầu như mỗi ngày.”

“Dĩ nhiên rồi, tôi cá là anh ta sẽ phải làm thế.”

Một người hay hoài nghi trong nhóm nói: “Còn khuya, tôi cá là anh ta sinh ra đã thế rồi. Mà thôi đừng nói chuyện Arnold nữa, chúng ta đi uống bia đi…”

Trên đây là một ví dụ về việc các thói quen điều khiển cách cư xử của con người. Tôi nhớ có lần tôi hỏi người cha giàu về thói quen của những người giàu. Cũng như mọi khi, thay vì trả lời thẳng, ông muốn tôi học hỏi qua các ví dụ.

Ông hỏi: "Cha con thường trả hóa đơn khi nào?”

Tôi nói: "Ngày đầu tháng ạ!” Ông lại hỏi: "Thế ông ấy có còn lại gì không?”

Tôi nói: "Rất ít ạ.”

Người cha giàu bảo: “Đó là lý do chính khiến ông ấy phải làm việc vất vả.

Ông ấy có những thói quen xấu. Cha con thường trả cho người khác trước. Ông ấy trả lương cho bản thân sau cùng, nhưng chỉ nếu như ông ấy có chút gì còn lại.”
Tôi nói: "Thường thì cha con không còn gì cả. Nhưng ông ấy phải trả hóa đơn mà Cha muốn nói là không nên trả hóa đơn hay sao?”

Người cha giàu nói: "Dĩ nhiên là không. Việc trả hóa đơn dúng lúc là rất nên làm, nhưng cha luôn trả lương cho mình trước, ngay cả trước khi trả cho chính quyền nữa.”
Tôi hỏi: "Nhưng điều gì sẽ xảy ra nếu cha không có đủ tiền? Khi đó cha sẽ làm gì?"
Người cha già nói: “Cũng thế thôi. Cha sẽ trả cho mình trước. Ngay cả khi cha đang túng tiền cũng vậy. Cột tài sản của cha quan trọng hơn nhiều so với chính quyền.”
“Nhưng… người ta không theo đòi nợ cha à?”
“Có chứ, nếu cha không trả tiền. Xem nào, cha không nói là không trả. Cha chỉ nói là cha sẽ trả cho mình trước, ngay cả khi cha đang túng tiền thôi”
“Nhưng tại sao cha làm được như thế?” “Động lực, con ạ. Con nghĩ ai sẽ phàn nàn nhiều hơn nếu con không trả - con hay những người chủ nợ?”
“Các chủ nợ chắc chắn sẽ la to hơn con rồi. Con sẽ không nói gì nếu như con không trả lương được cho mình.”
“Con thấy đấy, sau khi trả lương cho mình xong, áp lực trả thuế và trả cho các chủ nợ lớn đến nỗi buộc cha phải tìm kiếm những dạng thu nhập khác áp lực trả nợ trở thành động lực của cha. Cha phải làm thêm các việc khác, mở những công ty khác, buôn bán trong thị trường chứng khoán, làm bất cứ việc gì miễn là để cho những người kia không la hét mình. Áp lực đó buộc cha phải làm việc tích cực hơn, buộc cha phải suy nghĩ và trên hết, nó buộc cha phải khôn ngoan hơn và chủ động hơn mỗi khi nói đến tiền bạc. Nếu cha trả lương cho mình sau, hẳn cha sẽ không bị áp lực nào cả, nhưng cha sẽ khánh kiệt."
“Nghĩa là chính nỗi sợ chính quyền và những người mà cha thiếu nợ đã thúc

đẩy cha?" "Đúng đấy con ạ. Con biết câu chuyện về một người yếu đuối để cho người khác đá cát vào mặt mình chưa?"

Tôi gật đầu. "Con đã thấy mẩu quảng cáo cho các bài học cử tạ và rèn luyện thân thể trong truyện tranh."

"À, hầu hết mọi người đều để cho những kẻ hay bắt nạt ấy đá cát vào mặt. Cha quyết định tận dụng sự sợ hãi này để làm cho mình mạnh hơn, trong khi người khác trở nên yếu hơn. Buộc mình phải nghĩ xem làm thế nào để kiếm thêm tiền cũng giống như đi tập thể dục và làm việc với những cái tạ vậy. Càng bắt các cơ bắp tinh thần của mình luyện tập thì cha càng mạnh hơn. Bây giờ thì cha không e ngại gì những người thu thuế hay thu tiền hóa đơn nữa cả."

"Vì vậy mà nếu cha trả lương cho mình trước, cha sẽ càng mạnh hơn, cả về tinh thần và về tài chính, phải không ạ?"

Người cha giàu gật đầu, tôi nói tiếp: "Và nếu cha trả cho mình sau cùng, hoặc không trả gì cả, cha sẽ bị yếu đi. Khi đó những người như chủ công ty, quản lý, người thu thuế, thu tiền hóa đơn và các chủ đất sẽ xô đẩy cha suốt đời. Chỉ vì cha không có những thói quen tốt về tiền bạc."

Người cha giàu lại gật đầu: "Cũng như anh chàng yếu ớt bị đá cát vào mặt vậy."

Lý do thứ 5.

Tính kiêu ngạo. Sự kiêu ngạo là một cái tôi quá lớn cộng với sự thiếu hiểu biết. Người cha giàu thường bảo tôi: "Những gì cha biết giúp cha kiếm tiền, những gì cha không biết làm cho cha mất tiền. Mỗi lần kiêu ngạo cha lại bị mất tiền vì khi tỏ ra kiêu ngạo, cha thực sự tin rằng những gì mình không biết là không hề quan trọng."

Tôi thấy có nhiều người dùng sự kiêu ngạo như một tấm bình phong để cố che giấu sự thiếu hiểu biết của mình. Điều này thường xảy ra khi tôi thảo luận các vấn đề tài chính với những kế toán viên hay thậm chí là những nhà đầu tư khác.

Họ cố thổi phồng bản thân họ qua cuộc thảo luận. Với tôi thì rõ ràng là họ

không biết mình đang nói gì cả. Tôi không muốn nói là họ nói dối, nhưng thật sự là họ không nói thực.

Nhiều người trong thế giới tài chính và đầu tư hoàn toàn không có khái niệm gì về những điều họ đang nói. Hầu hết mọi người trong ngành công nghiệp tiền bạc này chỉ phun ra những lời rao hàng như những người bán xe hơi cũ vậy.

Khi bạn biết rằng mình không hiểu biết về một lĩnh vực nào đó, hãy bắt đầu tự giáo dục chính mình bằng cách tìm một chuyên gia hay tìm đọc một cuốn sách nói về lĩnh vực ấy

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Biên dịch: Thiên Kim

Chương 9

Sự khởi đầu

Để trả lời câu hỏi: "Tôi có thể bắt đầu như thế nào?” tôi thường đưa ra phương pháp suy nghĩ mà tôi đã trải nghiệm qua một thời gian dài. Thực sự rất dễ tìm được những vụ giao dịch lớn. Tôi thề như thế đấy. Cũng như tập chạy xe đạp vậy thôi, sau một chút lảo đảo ban đầu thì mọi việc cũng giống như ăn bánh vậy. Nhưng khi nói đến tiền bạc thì quyết định vượt qua giai đoạn lảo đảo này là chuyện riêng của mỗi người.

Để tìm được một “vụ giao dịch cả đời” trị giá hàng triệu đô la, chúng ta phải kêu gọi đến khả năng tài chính bẩm sinh của mình. Tôi tin rằng mỗi người chúng ta đều có một khả năng tài chính thiên bẩm. Vấn đề là thiên tư này hãy còn yên ngủ và đang chờ được đánh thức. Nó ngủ yên vì nền văn hóa của chúng ta đã giáo dục chúng ta rằng sự yêu thích tiền bạc là nguồn gốc của mọi tai họa. Nó khuyến khích chúng ta học một nghề nghiệp để có thể làm việc kiếm tiền, nhưng nó không dạy chúng ta phải làm thế nào để tiền bạc làm việc cho mình. Nó bảo chúng ta đừng lo lắng về vấn đề tài chính trong tương lai, vì công ty hay chính quyền sẽ chăm sóc cho chúng ta khi ta về hưu. Tuy nhiên, cuối cùng thì chính con cái của chúng ta, cũng được giáo dục trong hệ khống trường học y như vậy, sẽ phải trang trải những điều đó. Những gì được truyền lại là hãy làm việc tích cực, kiếm tiền và dùng tiền, khi nào túng bấn thì luôn có thể đi mượn.

Không may là đa số người ta tin vào những giáo điều trên, đơn giản vì tìm việc và kiếm tiền luôn dễ dàng hơn nhiều. Nếu bạn không nằm trong số đông này, tôi xin đưa ra 10 bước để đánh thức khả năng tài chính thiên bẩm của bạn. Đây là 10 bước mà cá nhân tôi đã thực hiện và thấy rất hữu hiệu. Nếu

bạn muốn làm theo một vài điều trong số này thì rất tốt. Nếu không thì hãy dựa vào khả năng tài chính thiên bẩm của mình để phát triển một danh sách riêng của bạn.

Khi ở Peru với một người đã làm công việc đào vàng suốt 45 năm, tôi hỏi ông ấy vì sao lại quá tự tin trong việc tìm vàng như vậy. Ông trả lời: "Vàng ở mọi nơi. Nhưng hầu hết mọi người đều không được huấn luyện để nhìn thấy nó."

Và đó quả là sự thật. Đối với bất động sản, tôi có thể đi ra ngoài và trở về với bốn hay năm vụ giao dịch lớn trong một ngày, trong khi một người bình thường sẽ đi và không tìm thấy gì cả, cho dù cả hai cùng đến một vùng như nhau. Nguyên nhân là vì họ đã không dành thời gian để phát triển khả năng tài chính thiên bẩm của mình.

10 bước để phát triển khả năng tài chính thiên bẩm của bạn - đây là quá trình phát triển một quyền năng mà Chúa đã ban cho bạn và nó sẽ thực sự là một quyền năng chỉ khi nào bạn có thể điều khiển được nó.

1. TÔI CẦN LÝ DO HƠN LÀ MỘT THỰC TẾ:

Sức mạnh của tinh thần. Nếu bạn hỏi mọi người xem họ có thích được giàu có và tự do tài chính hay không, họ sẽ trả lời là "có". Nhưng con đường này có vẻ quá dài và phải leo quá nhiều đồi núi trong khi chỉ cần làm việc kiếm tiền và trao số tiền còn dư cho người môi giới sẽ dễ dàng hơn rất nhiều. Có lần tôi gặp một cô gái trẻ ôm mộng có mặt trong đội bơi thi Olympic của Mỹ. Trong thực tế, cô gái phải thức dậy lúc 4 giờ sáng mỗi ngày để tập bơi trong 3 giờ trước khi đến trường. Cô không đủ thời gian để tham gia tiệc tùng với bạn bè vào những tối thứ Bảy. Nhưng cô vẫn phải học và cố đạt điểm cao như mọi người khác. Khi tôi hỏi điều gì đã thúc đẩy cô đến mức có sự hy sinh siêu phàm như vậy, cô nói một cách đơn giản: "Tôi làm điều đó cho bản thân mình và cho những người mà tôi yêu mến. Chính tình yêu đã giúp tôi vượt qua trở ngại và hy sinh."

Một lý do hay một mục đích là sự kết hợp giữa cái "muốn" và cái "không

muốn". Khi người ta hỏi tôi nguyên nhân của việc muốn trở nên giàu có là gì, tôi thường trả lời: đó chính là sự kết hợp giữa những cảm xúc sâu sắc "muốn" và "không muốn".

Tôi sẽ liệt kê ra vài ví dụ. Đầu tiên là cái "không muốn", vì nó tạo ra cái "muốn". Tôi không muốn phải làm việc đầu tắt mặt tối suốt đời. Tôi không thích phải làm một nhân viên suốt đời. Tôi không thích cha tôi luôn phải làm việc vất vả suốt đời và bị lấy đi phần lớn những gì ông ấy làm ra cho đến chết. Người giàu thì không như thế. Họ làm việc tích cực và truyền lại mọi thứ cho con cháu mình. Bây giờ là đến cái muốn. Tôi muốn rảnh rỗi đi du lịch vòng quanh thế giới và sống theo ý thích của mình. Tôi muốn có thể làm được như thế khi mình còn trẻ. Đơn giản là tôi muốn được tự do. Tôi muốn quản lý thời gian và cuộc sống của chính mình. Tôi muốn tiền bạc phải làm việc cho tôi.

Đó là những nguyên nhân sâu kín đã giúp tôi đứng dậy, bước đi tiếp sau những thua cuộc và vấp ngã. Thế còn những ham muốn của bạn là gì? Nếu chúng không đủ mạnh mẽ, thực tế khó khăn của con đường trước mặt có thể sẽ khiến bạn nản lòng đấy.

2. MỖI NGÀY TÔI ĐỀU CÓ NHỮNG LỰA CHỌN

Quyền lực của sự chọn lựa. Đây là lý do chính khiến người ta muốn sống trong một đất nước tự do. Chúng ta muốn có quyền lựa chọn.

Lúc nhỏ, tôi rất thích chơi cờ tỷ phú và khi đã trưởng thành tôi vẫn rất thích chơi trò này. Tôi còn có một người cha giàu, người đã chỉ cho tôi thấy sự khác biệt giữa tài sản và tiêu sản. Ngay từ lúc còn nhỏ, tôi đã quyết phải trở nên giàu có, và tôi biết tất cá những gì mình phải làm là học cách kiếm được tài sản, những tài sản thực sự. Người bạn thân nhất của tôi, Mike, đã có sẵn một cột tài sản trong tay mình, nhưng anh vẫn chọn phải học để giữ và phát triển nó. Nhiều gia đình giàu có đánh mất tài sản ở các thế hệ sau, đơn giản vì những thế hệ sau đó không được huấn luyện để trở thành những người quản lý tài sản tốt.

Với 90% dân số, giàu có sẽ đem đến “lắm rắc rối”. Vì vậy mà họ nghĩ ra những câu nói như: “Tôi không quan tâm đến tiền bạc”, “Tôi sẽ không bao giờ làm giầu”, “Tôi không phải lo lắng gì, tôi còn trẻ lắm”, “Khi nào kiếm ra tiền, lúc đó tôi sẽ nghĩ đến chuyện tương lai” hay “Chồng, vợ tôi mới là: người lo việc tài chính”. Vấn đề của những câu nói trên là chúng cướp đi từ những người chọn cách suy nghĩ như vậy 2 thứ: một là thời gian, tài sản quý nhất của bạn, và hai là sự học hỏi. Bạn không có tiền, đó không phải lý do để bào chữa cho việc không chịu học. Nhưng đó là cái mà hàng ngày chúng ta lựa chọn, và thực hiện với toàn bộ thời gian, tiền bạc và cố nhét chúng vào đầu mình có là quyền lực của sự chọn lựa. Tất cả chúng ta đều được chọn lựa. Tôi đã chọn được giàu có, và mỗi ngày tôi đều lựa chọn như thế.

HÃY ĐẦU TƯ VÀO VIỆC HỌC TRƯỚC TIÊN:

Trên thực tế, cột tài sản thực sự duy nhất chính là trí óc của bạn, công cụ quyền lực nhất mà bạn có khả năng chi phối. Khi tôi nói về quyền lực của sự lựa chọn, mỗi chúng ta đều đang chọn xem mình cần phải nhớ những gì khi đã đủ lớn. Bạn có thể xem MTV suốt ngày, đọc những tạp chí chơi gôn, học làm đồ gốm hay đến một lớp học kế hoạch tài chính. Hầu hết mọi người đều chỉ bỏ tiền ra mua sự đầu tư hơn là phải đầu tư vào việc học cách đầu tư trước.

Gần đây một người bạn của tôi, một phụ nữ giàu có, mới bị mất trộm. Tên trộm cuỗm mất một chiếc TV, VCR và không đụng đến một cuốn sách nào. Tương tự như vậy, 90% dân số mua máy truyền hình và chỉ có khoảng 10% mua sách dạy kinh doanh hay đầu tư về để nghiền ngẫm.

Tôi rất thích đến những hội nghị chuyên đề. Năm 1973, tôi xem TV và thấy quảng cáo về một hội nghị chuyên đề kéo dài 3 ngày về việc làm thế nào để mua bất động sản mà không phải trả tiền mặt. Tôi bỏ ra 385 $ để tham dự và khóa học này đã đem lại cho tôi nhiều triệu đô la. Nhưng quan trọng hơn, nó đã đem sinh khí đến cho tôi. Tôi không phải làm việc gì trong suốt quãng đời còn lại nữa chỉ nhờ một khóa học này. Mỗi năm tôi tham dự ít nhất là 2 khóa như vậy.

Tôi thích những cuốn băng ghi âm vì tôi có thể nhanh chóng quay lại từ đầu. Tôi đã nghe cuốn băng của Peter Lynch, có những điều ông ấy nói mà tôi hoàn toàn không đồng ý. Thay vì tỏ ra kiêu ngạo và phê phán ông, tôi bấm 1 nút "rewind" và nghe lại đoạn băng 5 phút của ông ít nhất là 20 lần hay nhiều hơn nữa. Và bất thình lình, bằng cách làm cho đầu óc mình cởi mở hơn, tôi đã hiểu được tại sao ông ấy lại nói như thế. Giống như một phép thần thông vậy. Tôi cảm thấy dường như mình vừa mở được một cánh cửa vào tư tưởng của một trong những nhà đầu tư lớn nhất thời đại. Tôi đã có thể hiểu thấu một cách sâu sắc nguồn tài nguyên học vấn và kinh nghiệm khổng lồ của ông.

Kết quả thực tế là tôi vẫn giữ cách suy nghĩ cũ của mình, nhưng lại có thêm cách nhìn của Peter trong cùng một vấn đề hay tình huống tương tự. Tôi có hai cách nghĩ thay vì chỉ một. Có thêm một cách phân tích vấn đề theo khuynh hướng khác quả là vô giá. Ngày nay tôi thường tự hỏi mình: "Peter Lynch sẽ làm điều này như thế nào? Hay Donald Trump, Warren Buffett, George Soros, họ sẽ giải quyết thế nào?"

Cách duy nhất có thể thâm nhập vào năng lực tinh thần khổng lồ của họ là cần phải khiêm tốn chịu khó tìm đọc hay lắng nghe những gì họ nói. Những người kiêu ngạo hay phê phán thường là những người có lòng tự trọng thấp và luôn sợ mạo hiểm. Bạn thấy đó, khi học một điều gì mới, bạn cần phải phạm sai lầm thì mới có thể hiểu thấu được tất cả những gì mình đang học.

Nếu bạn đã đọc đến đây thì có lẽ sự kiêu ngạo đối với bạn không thành vấn đề nữa rồi. Những người kiêu ngạo hiếm khi chịu đọc sách hay mua băng. Tại sao phải mua chứ? Họ là trung tâm của vũ trụ cơ mà.

Rất nhiều người "thông minh" thường tranh cãi hay tỏ ra phòng thủ khi có một ý kiến khác mâu thuẫn với cách nghĩ của họ. Trong trường hợp đó, cái gọi là sự thông minh, kết hợp với tính kiêu ngạo sẽ thành ra "sự không hiểu biết." Chúng ta đều tin rằng những người có học vấn cao là những người khôn ngoan, nhưng bản cân đối thu chi của họ thường lại vẽ nên một bức

tranh khác. Một người thực sự thông minh luôn chào đón những ý tưởng mới, vì chúng có thể bổ sung vào khối hòa hợp những ý tưởng được tích lũy. Lắng nghe quan trọng hơn nói. Nếu đó không phải là sự thật thì hẳn Chúa đã không ban cho chúng ta hai tai và chỉ có một miệng. Rất nhiều người nghĩ bằng miệng, thay vì lắng nghe để tiếp thu những ý tưởng và triển vọng mới. Họ tranh cãi mà không chịu đặt một câu hỏi nào.

Tôi không có tinh thần "Làm giàu nhanh" như thường thấy ở hầu hết những người chơi xổ số hay các con bạc trong sòng bạc. Có thể tôi có vốn rồi lại hết vốn, nhưng tôi được, một sự rèn luyện đáng kể. Nếu bạn muốn lái máy bay, tôi khuyên bạn hãy đi học trước đã. Tôi luôn rất sửng sốt trước những người mua chứng khoán hay bất động sản mà không bao giờ đầu tư vào tài sản lớn nhất - bộ óc của họ. Chỉ mua một hai ngôi nhà không thể biến bạn thành một chuyên gia bất động sản được đâu.

3. CHỌN BẠN CHO CẨN THẬN.

Sức mạnh của sự giao thiệp. Trên hết, tôi không chọn bạn vì tình hình tài chính của họ. Tôi có những người bạn thực sự trung thành với cái nghèo cũng như những người bạn có thể kiếm được hàng triệu đồng mỗi năm. Vấn đề là tôi học hỏi từ tất cả những người bạn của mình và ý thức được rằng mình đang cố gắng học hỏi họ.

Ở đây có một khác biệt mà tôi muốn làm rõ. Tôi để ý thấy những người có tiền thường thích nói về chủ đề tiền bạc. Còn những người bạn mà tôi biết là đang gặp khó khăn về tài chính thì không thích nói đến chuyện tiền bạc, kinh doanh hay đầu tư. Họ nghĩ rằng như thế là khiếm nhã hoặc không trí thức. Tôi học hỏi từ tất cả mọi người và tìm hiểu những gì mình không nên làm…

Tôi có vài người bạn có thể phát triển được hơn một tỷ đô la chỉ trong một khoảng thời gian nhắn. Ba người trong số họ cùng kể lại một hiện tượng giống nhau: những người bạn nghèo của họ không bao giờ đến hỏi xem làm thế nào để được như thế, mà họ chỉ đến hỏi xin một trong hai thứ hoặc cả hai: 1. một số tiền nợ, hoặc 2. một công việc.

CẢNH BÁO:

Đừng nên nghe theo những người hay sợ hãi. Họ có thể rất đáng mến, nhưng khi nói đến chuyện tiền bạc, nhất là khi nói đến chuyện đầu tư thì họ giống những chú gà con cứ luôn miệng la "Trời sắp sập." Lúc nào họ cũng có thể cho bạn biết tại sao một cái gì đó sẽ không có kết quả. Vấn đề là mọi người đều lắng nghe họ, nhưng những người chấp nhận các thông tin ảm đạm bất hạnh này một cách mù quáng cũng lại là những chú gà con, như thế thôi

Nếu bạn xem CNBC, mỏ vàng của các thông tin đầu tư, bạn sẽ thấy họ thường có một danh sách những người được gọi là các "chuyên gia". Khi một chuyên gia nói thị trường sẽ sụp đổ người khác sẽ nói là thị trường sắp bùng nổ. Nếu khôn ngoan, bạn hãy lắng nghe cả hai người. Hãy giữ một đầu óc phóng khoáng vì cả hai chuyên gia đều đưa ra những điểm rất có lý…

Có nhiều người bạn thân cố khuyên tôi nên tránh khỏi những vụ giao dịch. Vài năm trước một người bạn nói với tôi rằng anh ta rất hào hứng vì có được một tờ giấy chứng nhận gởi tiền với lãi suất 6%. Tôi nói anh ta là tôi kiếm được đến 16% từ chính quyền nhà nước. Ngày hôm sau, anh ta gởi cho tôi một bài báo nói rằng, việc đầu tư là rất nguy hiểm. Bây giờ hàng năm tôi nhận được 16% tiền lãi, còn anh ta vẫn chỉ có 6%.

Có thể nói rằng một trong những điều khó nhất khi xây dựng tài sản là phải chân thực với chính mình và phải sẵn sàng không đi chung đường với đám đông. Bởi vì trong thị trường, một đám đông thường đến trễ và thường dễ bị "làm thịt". Nếu có một vụ làm ăn lớn được đăng ngay ở trang đầu của một tờ báo thì trong hầu hết các trường hợp là bạn sẽ đến trễ. Hãy tìm một vụ giao dịch mới. Như những người chơi lướt sóng thường nói: "Luôn luôn có những cơn sóng khác." Những người hấp tấp bắt cho kịp một cơn sóng trễ thường chỉ là những người đi dọn dẹp.

Các nhà đầu tư khôn ngoan không cố điều chỉnh thị trường. Nếu bỏ lỡ một cơn sóng, họ sẽ tìm đợt sóng tiếp theo và vào đúng vị trí kịp thời khi

chúng đến. Điều này rất khó với hầu hết các nhà đầu tư vì phải mua một thứ không được ưa chuộng quả là kinh khủng. Những nhà đầu tư nhút nhát cũng giống như những con cừu đi thành đám đông. Hoặc chính sự tham lam lôi kéo họ vào khi những nhà đầu tư khôn ngoan đã giành phần xong và đi mất. Những nhà đầu tư khôn ngoan bỏ vốn đầu tư khi nó còn chưa phổ biến. Họ biết rằng họ kiếm được lợi nhuận khi mua chứ không phải khi bán. Họ kiên nhẫn chờ đợi. Như tôi đã nói, họ không điều chỉnh thị trường. Cũng như một người lướt sóng, họ phải vào vị trí sẵn sàng khi cơn sóng lớn kế tiếp sắp đến. Tất cả những điều này đều là "thương mại nội bộ". Có những dạng thương mại nội bộ không hợp pháp và có những dạng thương mại nội bộ hợp pháp. Nhưng dù là dạng nào thì chúng vẫn là thương mại nội bộ. Khác biệt duy nhất là bạn đang ở cách xa "nội bộ đến mức nào". Tiền bạc được làm từ thông tin. Bạn muốn nghe nói về một cuộc bùng nổ sắp tới, tham gia vào hay tách ra trước cuộc suy sụp kế tiếp? Tôi không nói rằng hãy làm điều đó một cách bất hợp pháp, nhưng bạn càng hay biết sớm thì bạn sẽ càng có nhiều cơ hội tốt để kiếm được lợi nhuận với mức rủi ro tối thiểu. Đó là những điều mà bạn bè có thể giúp bạn. Và đó chính là trí thông minh tài chính.

4. NẮM VỮNG MỘT CÔNG THỨC RỒI HÃY HỌC MỘT CÔNG THỨC MỚI:

Quyền lực của việc học hỏi nhanh chóng. Muốn làm ra bánh mì, mỗi người làm bánh mì phải theo một công thức. Với việc kiếm tiền cũng vậy. Đó là lý do tại sao tiền còn được gọi là "bột nhão" (dough).

Hầu hết chúng ta đã nghe câu nói: "Ăn thế nào thì người thế ấy". Tôi có một câu tương tự: "Học thế nào thì người thế ấy." Nói cách khác, hãy cẩn thận với những gì bạn học tập và nghiên cứu, vì đầu óc bạn có khả năng tác động mạnh đến nỗi bạn sẽ trở thành những gì mà bạn đưa vào trí óc mình. Ví dụ, nếu bạn học nấu ăn, bạn sẽ có khuynh hướng trở thành một đầu bếp. Nếu không muốn làm đầu bếp nữa thì bạn phải đi học thêm một cái khác, ví dụ như học ngành sư phạm. Sau khi nghiên cứu về việc giảng dạy, thường thì bạn sẽ trở thành một giáo viên. Và mọi chuyện cứ trôi đi như thế. Hãy lựa

chọn cẩn thận những gì mình muốn học.

Khi nói về tiền bạc, phần lớn mọi người làm theo một công thức chung mà họ học được ở trường. Đó là làm việc để kiếm tiền. Một công thức mà tôi thấy có ảnh hưởng rất lớn trên thế giới là mỗi ngày, hàng triệu người thức dậy, đi làm, kiếm tiền, trả hóa đơn, cân bằng thu chi, mua ít công trái chung và lại đi làm tiếp. Đó là công thức hay một phương pháp cơ bản.

Nếu bạn mệt mỏi với những gì đang làm hay nếu bạn không kiếm đủ tiền, đơn giản đó là lúc cần thay đổi công thức kiếm tiền của bạn.

Khi 26 tuổi, tôi đến một lớp học cuối tuần có tên gọi “Làm thế nào để mua những bất động sản bi tịch thu để thế nợ”. Tôi học được một công thức. Điều kế tiếp là phải được rèn luyện để có thể áp dụng những gì mình đã học vào thực tế. Hầu hết mọi người đều khựng lại tại điểm này. Trong 3 năm, khi làm việc với Xerox, tôi đã dùng thời gian rảnh của mình để học cách nắm vững nghệ thuật mua bất động sản tịch thu thế nợ. Tôi làm ra vài triệu đô la bằng công thức này nhưng với ngày nay thì như thế là quá chậm chạp và có quá nhiều người đang thực hiện điều đó.

Vì vậy sau khi nắm vững công thức đó, tôi tiếp tục tìm kiếm các công thức khác. Trong nhiều lớp học, dù tôi không hề dùng đến những thông tin mình đã học trực tiếp nhưng vẫn luôn tìm kiếm những thông tin mới.

Tôi tham gia những lớp học chỉ dành cho những nhà buôn gạo cội, những lớp học cho những nhà buôn hàng tùy chọn cũng như những lớp học cho tất cả mọi người muốn học. Tôi tách khỏi liên minh của mình, ở trong một căn phòng đầy những con người có học vị tiến sĩ vật lý nguyên tử và khoa học không gian. Tuy nhiên, tôi học được nhiều thứ làm cho việc đầu tư chứng khoán và bất động sản của mình có ý nghĩa hơn và sinh lợi nhiều hơn nữa.

Hầu hết những trường đại học mới thành lập và đại học công lập đều có lớp học về lập kế hoạch kế toán tài chính và đầu tư truyền thống. Đó là những nơi tuyệt vời để bắt đầu.

Vì vậy, tôi luôn tìm kiếm một công thức nhanh chóng hơn. Đó là lý do tại sao dù cùng có một nền tảng khá thông thường nhưng trong một ngày tôi vẫn

có thể làm ra nhiều tiền hơn nhiều người khác làm việc suốt đời.

Còn một khía cạnh khác cần lưu ý. Thế giới thay đổi như vũ bão ngày nay không thèm xét đến phần nhiều những điều bạn biết, vì thường thì những điều bạn biết đều đã cũ mất rồi. Cái chính là bạn có thể học nhanh đến mức nào. Kỹ năng này quả là vô giá. Nó vô giá vì nếu có thể, nó sẽ giúp bạn tìm ra những công thức - phương pháp kiếm tiền nhanh hơn. Làm việc vất vả để kiếm tiền chỉ là một công thức cũ mà người ta đã nghĩ ra vào thời thượng cổ.

5. HÃY TRẢ CHO MÌNH TRƯỚC

Sức mạnh của kỷ luật bản thân. Nếu bạn không thể kiềm chế được chính mình thì đừng cố làm giàu. Có thể gia nhập quân đội hay một tôn giáo nào đó để có thể tự kiềm chế chính mình. Thật chẳng có ý nghĩa gì khi đầu tư, kiếm tiền rồi lại quăng nó qua cửa sổ. Chính sự thiếu kỷ luật bản thân đã làm cho hầu hết những người trúng số bị phá sản sau khi trúng hàng triệu đô la. Chính sự thiếu kỷ luật bản thân đã làm cho những người được tăng lương lập tức đi ra ngoài và mua một chiếc xe hơi hay làm một chuyến du ngoạn và sau đó thì mắc nợ

Thật khó mà nói bước nào trong 10 bước này là quan trọng nhất. Nhưng trên hết, đây có lẽ là bước khó thực hiện nhất nếu đó không phải là một phần bản chất của bạn. Tôi dám nói rằng: chính sự thiếu kỷ luật cá nhân là nhân tố khác biệt số 1 giữa người giàu, người nghèo và người trung lưu.

Nói một cách đơn giản, những người có lòng tự trọng và tinh thần chịu đựng thấp đối với các áp lực tài chính sẽ không bao giờ giàu lên được.

Như đã nói, tôi học được một bài học từ người cha giàu là “thế giới sẽ xô đẩy con đi”. Thế giới xô đẩy những người thiếu khả năng tự kiềm chế và kỷ luật bản thân, và đẩy họ trở thành nạn nhân của những người có kỷ luật riêng mình.

Trong những lớp học kinh doanh mà tôi dạy, tôi thường nhắc mọi người không nên tập trung quá nhiều vào sản phẩm hay dịch vụ của mình mà hãy tập trung vào việc phát triển kỹ năng quản lý. Ba kỹ năng quan trọng nhất

cần có để bắt đầu việc kinh doanh riêng là:

1. Quản lý vòng quay tiền mặt.
2. Quản lý nhân sự.
3. Quản lý thời gian cá nhân.

Có thể nói rằng ba kỹ năng quản lý trên được áp dụng cho mọi thứ chứ không chỉ cho các doanh nghiệp, đó là ba vấn đề trong cuộc sống của mỗi cá nhân, mỗi gia đình, mỗi công việc kinh doanh, mỗi tổ chức từ thiện, mỗi thành phố hay mỗi quốc gia.

Mỗi kỹ năng đều được nâng cao nhờ kỷ luật bản thân. Tôi không bao giờ xem nhẹ câu nói của người cha giàu: "Hãy trả lương cho mình trước nhất."

Như tôi đã nói, sự hiểu biết tài chính cho phép người ta đọc các con số, và các con số kể chuyện cho họ nghe. Nhìn vào bản kê thu nhập và bản cân đối thu chi của ai đó, tôi có thể thấy liệu một người hùng hồn nói "hãy trả cho mình trước" có thực sự làm như những gì họ thuyết giáo hay không.

Một bức tranh đáng giá bằng hàng ngàn lời nói. Vì vậy, một lần nữa hãy so sánh bản kê tài chính của những người trả lương cho mình trước với những người khác.

Có nhiều năm tháng trong đời tôi, vì một nguyên nhân nào đó mà vòng quay tiền mặt ít hơn rất nhiều so với các hóa đơn nhưng tôi vẫn luôn trả cho mình trước. Các nhân viên kế toán của tôi kinh hoảng la lên: "Cơ quan thuế vụ sẽ tống anh vào tù." "Anh sẽ không được dùng loại thẻ tín dụng này nữa đấy!" "Người ta sẽ cắt điện mất!" Tôi vẫn cứ trả cho mình trước.

Vì sao vậy? Vì đó là sức mạnh kỷ luật bản thân và sức mạnh của tinh thần, hay nói một cách bình dân hơn, đó là sự gan góc.

Như người cha giàu đã dạy tôi trong tháng đầu tiên làm việc với ông ấy, hầu hết mọi người đều để cho thế giới xô đẩy mình đi. Hãy can đảm đi ngược dòng nước và bạn sẽ giàu lên. Có thể bạn không yếu đâu, nhưng khi nói đến tiền bạc thì hầu hết mọi người đều trở nên nhút nhát.

Dù luôn trả hóa đơn sau cùng nhưng tôi đủ khôn ngoan tài chính để không bị rơi vào một tình trạng khó khăn. Tôi không thích chịu những món nợ tiêu

dùng. Thực sự thì tôi có rất nhiều món tiêu sản, nhưng tôi không phải trả tiền cho chúng mà người khác phải trả cho các tiêu sản của tôi. Đó là những người thuê nhà. Vì vậy, quy luật đầu tiên khi trả lương cho mình trước là không để bị mắc nợ. Dù trả hóa đơn sau cùng nhưng tôi phải thu xếp sao cho mình chỉ phải trả những hóa đơn nhỏ không quan trọng mà thôi.

Thứ hai, khi thỉnh thoảng bị túng tiền, tôi vẫn trả cho mình trước. Tôi để cho các chủ nợ la làng lên. Tôi thích họ tỏ ra kiên quyết với mình. Vì sao vậy? Vì chính những người này đã giúp tôi. Họ buộc tôi phải đi ra ngoài và kiếm nhiều tiền hơn. Vì vậy mà tôi luôn trả cho mình trước, cứ đầu tư tiền bạc và cứ để các chủ nợ la ó. Nói chung thì dù sao, tôi vẫn thường trả họ đúng hạn mà. Vợ chồng tôi có một uy tín tuyệt vời. Chúng tôi không để mình bị áp lực phải sử dụng số tiền tiết kiệm hay thanh toán các cổ phần để trả những món nợ tiêu dùng. Như thế là không thông minh tài chính.

Vậy câu trả lời là:

1. Đừng vướng vào những món nợ quá lớn mà bạn phải trả. Hãy chi phí ít thôi. Hãy xây dựng tài sản trước rồi hãy mua một ngôi nhà lớn hay một chiếc xe đẹp. Để bị kẹt vào vòng Rat Race là một điều không thông minh chút nào.
2. Khi bị túng tiền, hãy để các áp lực đè xuống bạn làm nên chuyện và đừng lún sâu vào việc tiêu xài hay đầu tư quá mức. Hãy dùng áp lực để buộc thiên tư tài chính của bạn phải nghĩ ra những cách kiếm tiền mới và sau đó hãy trả hóa đơn đi đã. Hẳn sau đó bạn sẽ có thể tăng khả năng kiếm tiền cũng như trí thông minh tài chính của mình lên.

Nhiều lần tôi đã bị kẹt vào tình trạng khó khăn tài chính và phải tìm cách tạo ra nhiều thu nhập hơn, trong khi vẫn trung thành bảo vệ những tài sản trong cột tài sản của mình. Nhân viên kế toán của tôi la làng lên và biến đi tìm cách trang trải, nhưng tôi vẫn như một người lính anh dũng bảo vệ Pháo đài Tài sản của mình.

Người nghèo có những thói quen nghèo. Một thói quen xấu phổ biến là tính "xài hoang". Người giàu biết rằng chỉ nên tiết kiệm để làm ra nhiều tiền hơn chứ không phải để trả hóa đơn.

Tôi biết những câu này nghe có vẻ thô bạo, nhưng như tôi đã nói, nếu bạn không cứng rắn với chính mình thì thế giới sẽ xô đẩy bạn đi.

Nếu bạn không thích phải chịu áp lực tài chính thì hãy tìm một công thức cho riêng mình. Một công thức tốt là cắt giảm chi phí, cất tiền vào ngân hàng, trả thuế thu nhập, mua công trái bảo đảm và giữ mức sống trung bình. Nhưng điều này lại trái với quy luật "trả cho mình trước".

Quy luật này không khuyến khích bạn tự hy sinh hay kiêng khem tài chính. Sống phải có thụ hưởng. Nếu bạn kêu gọi thiên tư tài chính của mình, bạn có thể tận hưởng những niềm vui trong cuộc sống, giàu có và thanh toán hết hóa đơn mà không phải hy sinh cuộc sống tươi đẹp của mình. Và đó chính là trí thông minh tài chính.

6. HÃY TRẢ LƯƠNG HẬU HĨNH CHO NHỮNG NGƯỜI MÔI GIỚI:

Sức mạnh của những lời khuyên tốt. Tôi thường thấy người ta treo một tấm bảng trước nhà ghi là "Nhà bán". Hay tôi thấy trên TV ngày nay, nhiều người tự nhận là "những nhà môi giới hạ giá."

Người cha giàu dạy chúng tôi hãy làm theo điều ngược lại ông tin vào việc trả công hậu hĩnh cho những nhà chuyên môn, và tôi cũng làm theo chính sách đó. Ngày nay, tôi có những luật sư, kế toán, những nhà môi giới bất động sản và những người mua bán cổ phần chứng khoán tuyệt vời. Vì sao vậy? Vì nếu những người này có chuyên môn giỏi thì sự phục vụ của họ sẽ đem tiền đến cho bạn. Và họ càng làm ra nhiều tiền thì tôi sẽ càng làm được nhiều tiền.

Chúng ta đang sống trong thời đại thông tin. Thông tin là vô giá. Một người môi giới chứng khoán có thể cung cấp thông tin cho bạn hay dành thời gian để hướng dẫn bạn. Có một số nhà môi giới chứng khoán sẵn sàng làm việc này cho tôi. Một số người đã dạy tôi khi tôi có rất ít hay không có tiền, và cho đến ngày nay tôi vẫn còn làm việc với họ.

Những gì tôi trả cho một người môi giới chứng khoán là quá bé nhỏ so với số tiền mà tôi kiếm được nhờ những thông tin họ cung cấp. Tôi thích những người môi giới bất động sản hay môi giới chứng khoán của tôi kiếm được

nhiều tiền. Vì như vậy thường có nghĩa là tôi làm ra rất nhiều tiền.

Một người môi giới giỏi sẽ tiết kiệm thời gian kiếm tiền cho tôi - ví dụ như khi tôi mua một miếng đất trống với giá 9.000 $ và bán đi với giá 25.000 $, nhờ đó mà tôi có thể mua được chiếc Porch nhanh hơn. Một người môi giới là tai mắt thị trường của bạn. Họ ở đó mỗi ngày thế cho tôi. Và thay vì phải đến đó thì tôi có thể ở nhà chơi gôn.

Cũng vậy, trong suy nghĩ của tôi, những người tự đi bán nhà không xem trọng thời gian của mình. Tại sao tôi phải tiết kiệm vài đồng trong khi tôi có thể dùng thời gian này để kiếm được nhiều tiền hơn hoặc dành thời gian để ở bên những người mình yêu mến? Điều tôi thấy buồn cười nhất là rất nhiều người nghèo hay người trung lưu luôn cho tiền huê hồng nhà hàng từ 15 đến 20% dù phục vụ có tệ cách mấy đi nữa, nhưng họ lại phàn nàn vì phải trả cho người môi giới từ 3 đến 7%. Họ thích cho tiền những người làm tăng chi phí của họ, nhưng lại hà khắc với những người giúp họ phát triển tài sản.

Như thế là không thông minh tài chính. Không phải tất cả các nhà môi giới đều ngang tài ngang sức. Điều không may là hầu hết các nhà môi giới chỉ là những người bán hàng. Có thể nói rằng những người buôn bán bất động sản là những người tệ hại nhất. Họ buôn bán nhưng bản thân họ sở hữu rất ít hay không hề có một bất động sản nào cả. Có một khác biệt rất lớn giữa người môi giới nhà cửa và người môi giới đầu tư. Và điều đó là có thật với những người môi giới chứng khoán, ngân phiếu, quỹ công trái và bảo hiểm thường tự gọi mình là nhà thiết kế tài chính. Cũng như trong truyện cổ tích, bạn phải hôn rất nhiều con ếch thì mới tìm ra một hoàng tử thực sự. Hãy ghi nhớ câu nói cũ kỹ này: “Đừng bao giờ hỏi một người bán sách giáo khoa nếu bạn cần một cuốn sách giáo khoa.”

Khi phỏng vấn một nhà chuyên môn làm việc lãnh lương, đầu tiên là tôi phải tìm hiểu xem họ có bao nhiêu tài sản hay chứng khoán và họ phải trả thuế bao nhiêu phần trăm. Tôi áp dụng điều đó cho những luật sư thuế vụ cũng như kế toán viên của mình. Tôi có một kế toán viên có kinh doanh riêng. Cô ấy làm kế toán cho tôi nhưng cô ấy kinh doanh bất động sản. Tôi cũng từng

có một kế toán viên là một nhân viên kế toán kinh doanh nhỏ, nhưng anh ta không có bất động sản nào cả. Tôi đã thay anh ta vì chúng tôi không có cùng ngành kinh doanh yêu thích.

Hãy tìm một người môi giới mà bạn thực sự yêu thích. Nhiều người môi giới sẽ dành thời gian để huấn luyện bạn, và có thể họ sẽ là tài sản tốt nhất bạn có được. Hãy đối xử tốt với họ và hầu hết họ sẽ tốt với bạn. Nếu tất cả những gì bạn nghĩ đến là cắt giảm huê hồng của họ thì tại sao họ phải đến với bạn chứ?

Như tôi đã nói trước đây, một trong những kỹ năng quản lý quan trọng là quản lý nhân sự. Nhiều người chỉ quản lý được những người kém thông minh hơn họ và có ít quyền lực hơn họ. Nhiều viên quản lý mãi mãi không được thăng chức vì họ chỉ biết cách làm việc với những người dưới quyền mà không biết cách làm việc với cấp trên. Kỹ năng thực sự là quản lý và trả lương hậu cho những người giỏi hơn mình trong một lĩnh vực kỹ thuật nào đó. Đó là lý do tại sao các công ty thường có một ban giám đốc. Bạn cũng nên như thế. Và đó chính là sự thông minh tài chính.

7. HÃY LÀM MỘT "NGƯỜI TẶNG QUÀ DA ĐỎ":

Khi những người da trắng đầu tiên đến định cư ở châu Mỹ, họ rất sửng sốt bởi nhiều nét văn hóa của người da đỏ châu Mỹ. Ví dụ nếu một người da trắng bị lạnh, người da đỏ sẽ đắp mền cho anh ta. Cứ tưởng đó là một món quàn ên khi người da đỏ đòi lại cái mền anh chàng da trắng thường rất bực mình. Người da đỏ cũng rất bực mình khi nhận ra rằng người da trắng không muốn trả nó lại. Vì vậy mà ra đời thuật ngữ "Người da đỏ tặng quà.", Chỉ đơn giản là một sự hiểu lầm về văn hóa thôi.

Trong thế giới của những cột tài sản, làm một "người da đỏ tặng quà" là một điều rất quan trọng đối với tài sản. Câu hỏi đầu tiên của những nhà đầu tư sành điệu là: "Bao lâu thì tôi có thể lấy tiền lại?" Họ cũng muốn biết họ có thể lấy không những gì, đó cũng là một phần công việc. Đó là lý do tại sao những khoản ROI, hay tiền lời đầu tư (Return of and on Investment), là rất quan trọng.

Ví dụ, tôi tìm ra một số lô đất trong vùng đang bị tịch thu để thế nợ. Ngân hàng đòi giá 60.000 $, tôi đặt giá 50.000 $ và họ chấp nhận, đơn giản vì trong cuộc đấu thầu, tôi đưa ngay một tờ séc 50.000 $. Họ biết rằng tôi đang nói chuyện nghiêm chỉnh. Hầu hết các nhà đầu tư sẽ nói: “Anh là trùm tư bản tiền mặt à?” “Nhận một giấy báo nợ có phải tốt hơn không?” Câu trả lời cho trường hợp này là không. Công ty đầu tư của tôi cho thuê nhà nghỉ mùa đông, với cái giá 2.500 $ một tháng suốt 4 tháng mùa đông trong năm. Trong mùa vãn khách, ngồi nhà được cho thuê với giá 1.000 $ một tháng. Tôi lấy lại vốn trong khoảng 3 năm. Giờ thì tôi sở hữu tài sản này, nó đổ tiền cho tôi từ tháng này qua tháng khác.

Với chứng khoán cũng vậy. Thường thì người môi giới của tôi sẽ gọi điện và khuyên tôi nên chuyển một lượng tiền đáng kể vào những cổ phần của một công ty mà anh ta cảm thấy nó sắp sửa đi một nước cờ làm tăng vọt giá trị cổ phần, ví dụ như tuyên bố một sản phẩm mới chẳng hạn. Tôi sẽ chuyển tiền vào trong thời gian khoảng một tuần đến một tháng, trong khi giá trị cổ phần đang tăng lên. Sau đó, tôi rút số vốn ban đầu ra và không phải lo lắng gì về sự dao dộng của thị trường nữa, vì số vốn ban đầu đã quay về và sẵn sàng làm việc với những tài sản khác. Vì vậy mà tiền tiếp tục đi vào rồi đi ra, và tôi sở hữu một tài sản hoàn toàn tự do về mặt kỹ thuật.

Thực sự là rất nhiều lần tôi bị mất tiền. Nhưng tôi chỉ chơi với số tiền mà tôi có thể để mất. Có thể nói rằng trung bình 10 lần đầu tư thì tôi đánh trúng đích hai hoặc ba lần, năm hoặc sáu lần là không được gì cả, còn thì sẽ thua mất hai hay ba lần. Nhưng tôi giới hạn số thua lỗ của mình chỉ trong số tiền tôi có vào lúc đó.

Với những người ghét phải mạo hiểm, họ bỏ tiền vào ngân hàng. Và nói cho cùng thì tiết kiệm vẫn tốt hơn không làm gì cả. Nhưng cần phải mất thời gian rất lâu mới có thể lấy tiền lại được, và trong hầu hết trường hợp, bạn chẳng được nhận không thứ gì cả.

Trong mỗi vụ đầu tư của tôi, luôn phải có một bề nổi, một cái gì đó không mất tiền. Một kho dự trữ nhỏ, một mảnh đất trống, một ngôi nhà, một cổ

phần chứng khoán, một cao ốc văn phòng. Và đó phải là một ý tưởng ít mạo hiểm hay giới hạn rủi ro. Có những cuốn sách viết riêng về chủ đề này nên tôi không muốn nhắc đến ở đây. Ray Kroc, hay ông chủ của tập đoàn Mcdonald s nổi tiếng, bán hamburger không phải vì ông thích ăn hamburger mà vì ông muốn có không những bất động sản dưới các đặc quyền của công ty.

Vì vậy những nhà đầu tư khôn ngoan phải nhìn xa hơn ROI (tiền lời đầu tư). Một khi đã lấy tiền lại, bạn phải có thêm những tài sản khác mà không phải mất tiền. Như thế mới là thông minh tài chính.

8. TÀI SẢN XA XỈ PHẨM

Sức mạnh của việc tập trung. Con của bạn tôi có một thói quen rất xấu là hay đốt sạch đến đồng cuối cùng trong túi. Mới 16 tuổi nó đã muốn có chiếc xe hơi của riêng mình với lý do: "Tất cả bạn bè con đều được cha mẹ mua cho xe hơi riêng." Thằng bé muốn lấy số tiền tiết kiệm của nó và đổi hết thành tiền mặt. Khi đó thì cha nó gọi điện cho tôi. "

Theo anh, tôi có nên cho nó làm thế không? Hay tôi nên làm như những bậc phụ huynh khác là mua hẳn chiếc xe cho nó?"

Tôi trả lời: "Điều đó sẽ làm giảm áp lực cho anh trong một tương lai gần, nhưng làm như thế, anh sẽ dạy nó điều gì trong tương lai xa? Anh thử dùng cái mong muốn có một chiếc xe này và khuyến khích con mình học được cái gì đó xem sao?"

Hai tháng sau, tôi gặp lại anh ta và hỏi. "Con trai anh có chiếc xe mới chưa?"

"Chưa. Nhưng tôi đã cho nó 3.000 $ để mua xe. Tôi nói nó hãy dùng số tiền này thay vì dùng tiền tiết kiệm học đại học của nó."

Tôi nói: "À, anh thật rộng rãi đấy!"

"Không đâu. Tôi cho nó số tiền này với một điều kiện. Tôi đã làm theo lời khuyên của anh, lợi dụng khao khát muốn mua xe của nó để nó có thể học được cái gì đó."

"Thế điều kiện gì?"

"À, đầu tiên chúng tôi mở bộ đồ chơi của anh ra, trò chơi "Vòng quay tiền

mặt" ấy mà. Chúng tôi chơi và thảo luận rất lâu về cách sử dụng tiền bạc sao cho khôn ngoan. Sau đó tôi đặt mua dài hạn tờ báo Wall Street Journal và một số sách về thị trường chứng khoán cho nó."

"Rồi sao nữa?"

"Tôi bảo 3.000 $ này là của nó, nhưng nó không được trực tiếp dùng số tiền này để mua xe. Nó có thể dùng để mua bán chứng khoán, tìm một người môi giới chứng khoán riêng và khi nó đã làm ra được 6.000 $ từ 3.000 $ này thì nó có thể dùng phân nửa để mua xe và phân nửa để dành đến khi vào đại học."

Tôi hỏi: "Và kết quả thế nào?"

"À, ban đầu nó buôn bán rất may mắn, nhưng vài ngày sau thì thua hết số lời. Sau đó nó lại có tiền lãi. Đến hôm nay thì nó chỉ còn khoảng 2.000 $ thôi, nhưng số tiền lãi thì đang tăng lên. Nó đã đọc tất cả những cuốn sách tôi mua và nó còn đến thư viện mượn thêm những cuốn khác nữa. Nó đọc ngấu nghiến tờ Wall Street Journal, tìm các hướng dẫn và đã biết xem CNBC thay vì MTV. Sắp tới chắc nó chỉ còn 1.000 $ thôi, nhưng số lợi tức và những gì nó học được thì rất nhiều. Nó biết là nếu làm mất tiền, nó sẽ phải đi bộ thêm 2 năm nữa. Nhưng dường như nó không còn quan tâm gì đến chuyện đó cả. Thậm chí nó còn tỏ ra không hứng thú với cái xe hơi vì nó đã tìm được một trò chơi khác vui hơn nhiều!"

Tôi hỏi: "Thế nếu nó làm mất hết tiền thì sao?"

"Đã phóng lao thì phải theo lao thôi. Chẳng thà tôi để nó mất mọi thứ lúc này còn hơn là chờ đến khi nó bằng tuổi chúng ta rồi mới bắt nó phải mạo hiểm. Vả lại, 3.000 $ này là số tiền tốt nhất mà tôi đầu tư cho việc học của nó. Những gì nó đã học sẽ giúp ích cho nó suốt đời, và có vẻ như nó đã bắt đầu biết coi trọng tiền bạc. Tôi nghĩ nó sẽ không còn đốt đến đồng xu cuối cùng trong túi nữa đâu."

Như tôi đã nói trong phần "Trả cho mình trước", nếu một người không nắm được sức mạnh kỷ luật bản thân thì tốt nhất là đừng nên làm giàu. Trong thời gian đầu, quá trình phát triển vòng quay tiền mặt từ cột tài sản

trên lý thuyết là rất dễ dàng, nhưng chính sức chịu đựng tinh thần khi điều khiển tiền bạc mới là chuyện khó. Trong thế giới tiêu dùng ngày nay, những quyến rũ bên ngoài rất dễ đẩy tiền của chúng ta qua cột tiêu sản. Vì sự chịu đựng tinh thần kém mà tiền bạc chảy ra ở nơi có sức kháng cự yếu nhất. Đó là nguyên nhân của cái nghèo và việc phải vật lộn với tài chính.

Tôi đã đưa ra nhiều ví dụ số học về sự thông minh tài chính, nhưng trong trường hợp này, chính khả năng chỉ huy tiền bạc mới làm ra tiền. Nếu chúng ta cho 100 người mỗi người 10.000 $ vào đầu năm thì theo tôi, đến cuối năm mọi chuyện sẽ như sau:

80 người sẽ không còn gì cả. Sự thật thì nhiều người sẽ phải mang những món nợ lớn vì họ trả tiền mặt cho những chiếc xe hơi, tủ lạnh, TV, VCR hay một kỳ nghỉ nào đó.

16 người sẽ tăng được số 10.000 $ này khoảng 5% đến 10%.

4 người sẽ có thể tăng đến 20.000$ hay lên đến hàng triệu đô la. Giống như mọi người khác, tôi cũng thích những thứ đồ xa xỉ phẩm. Khác biệt ở chỗ là một số người mua những thứ xa xỉ phẩm này bằng thẻ tín dụng. Nó là một cái bẫy "đứng núi này trông núi nọ." Với rất nhiều người khi muốn mua một chiếc Porsche, cách dễ nhất là gọi điện cho ngân hàng vay nợ. Còn tôi, thay vì chọn cách tập trung vào cột tiêu sản, tôi chọn sẽ tập trung vào cột tài sản cửa mình.

Như một thói quen, tôi biến những mong muốn được tiêu xài thành nguồn cảm hứng thúc đẩy thiên tư tài chính của mình trong việc đầu tư.

Ngày nay, chúng ta thường mượn tiền để có được những thứ ta muốn thay vì tập trung lo kiếm tiền. Cách này quả là dễ dàng hơn trong thời gian ngắn nhưng lại vất vả hơn trong thời gian dài. Đó là một thói quen xấu mà chúng ta, dù là một cá nhân hay một quốc gia, cũng thường xuyên mắc phải.

Bạn huấn luyện mình và những người thân làm chủ tiền bạc càng sớm chừng nào thì càng tốt chừng nấy. Tiền bạc là một quyền lực hùng mạnh. Không may là người ta thường để cho sức mạnh của tiền bạc chống lại mình. Nếu bạn có một trí thông minh tài chính không cao, bạn sẽ không thể giữ

được tiền. Nó sẽ khôn ngoan hơn bạn. Mà nếu tiền bạc khôn ngoan hơn bạn thì bạn sẽ phải làm việc cho nó suốt đời. Để làm chủ tiền bạc, bạn cần phải khôn ngoan hơn nó. Khi đó tiền sẽ làm theo những gì bạn yêu cầu. Nó sẽ tuân lệnh bạn. Thay vì phải làm một nô lệ cho đồng tiền, bạn sẽ là chủ nhân của nó. Đó chính là sự thông minh tài chính.

9. CẦN CÓ NHỮNG ANH HÙNG.

Sức mạnh của chuyện thần thoại. Khi còn nhỏ, tôi rất khâm phục Willie May, Hank Aaron, Yogi Berra. Họ là những người anh hùng. Là một đứa trẻ, tôi muốn được như họ. Tôi muốn biết mọi thứ về họ vì tôi muốn được giống như họ. Khi còn là một đứa trẻ 9 - 10 tuổi, mỗi lần đánh bóng hay chụp bóng, tôi không còn là tôi nữa. Tôi trở thành Yogi hay Hank. Đó là một trong những cách học có tác động mạnh nhất mà khi lớn lên chúng ta thường để mất. Chúng ta làm mất những người anh hùng cửa mình. Chúng ta làm mất sự ngây thơ của mình.

Hôm nay, tôi nhìn bọn trẻ chơi bóng chày ở gần nhà. Trên sân bóng, chúng không còn là Johny bé bỏng nứa, chúng là Michael Jordan, Sir Charles hay Clyde. Bắt chước hay tranh đua với những người hùng của mình là một cách học thực sự mạnh mẽ. Và đó là lý do tại sao khi một người như O. J. Simpson đánh mất danh dự, nhiều người đã la ó kịch liệt. Có nhiều thứ còn hơn cả một phiên tòa xử án. Đó là sự mất đi một anh hùng. Nhiều người đã lớn lên với họ, kính trọng họ và muốn được giống như họ. Thế mà bất thình lình, ta phải giũ sạch mình ra khỏi con người ấy.

Khi lớn hơn, tôi có thêm những anh hùng khác. Tôi có những người hùng chơi gôn như Peter Jacobsen, Fred Couples và Tiger Woods. Tôi bắt chước những cú đánh của họ và cố sức đọc tất cả những gì nói về họ. Tôi cũng có những người hùng như Donald Trump, Warren Buffett, Peter Lynch, George Soros và Jim Rogers. Lớn hơn chút nữa, tôi biết về cuộc sống của họ cũng như tôi biết ERA và RBI của những người hùng bóng chày của tôi vậy. Tôi làm theo những gì mà Warren Buffett đầu tư vào và đọc mọi thứ nói về quan điểm của ông đối với thị trường. Tôi đọc sách của Peter Lynch để hiểu ông

chọn các cổ phần như thế nào. Và tôi đọc sách nói về Donald Trump, cố tìm hiểu xem ông thương lượng và dàn xếp các vụ giao dịch ra sao.

Cũng như khi tôi cảm thấy mình không phải là mình lúc sắp đánh bóng, khi đang nghiên cứu thị trường hay đang điều đình một vụ giao dịch, trong tiềm thức, tôi luôn hành động với sự bạo dạn của Trump. Hay khi phân tích một khuynh hướng, tôi nhìn nó như thể Peter Lynch đang nhìn vậy. Khi có những người hùng, chúng ta có thể rút ra được một nguồn lực ghê gớm từ thiên tư của chính mình. Nhưng những người hùng còn làm được nhiều việc hơn là chỉ truyền cảm hứng cho chúng ta. Họ làm cho mọi thứ trở nên dễ dàng.

Chính việc làm cho mọi thứ dễ dàng hơn đã thuyết phục chúng ta muốn làm được như họ. "Nếu người khác làm được thì mình cũng làm được." Khi nói đến chuyện đầu tư, rất nhiều người cảm thấy việc đó quá khó khăn. Thay vào đó, hãy đi tìm một người anh hùng có thể làm cho mọi chuyện có vẻ dễ dàng hơn.

10. HÃY DẠY VÀ BẠN SẼ ĐƯỢC HỌC

Sức mạnh của việc cho đi. Cả hai người cha của tôi đều là giáo viên. Người cha giàu đã dạy tôi một bài học mà tôi đem theo suốt đời, đó là sự cần thiết của lòng từ thiện hay sự cho đi. Người cha có học thức cao cho tôi rất nhiều thời gian và kiến thức, nhưng gần như không bao giờ cho tiền. Như tôi đã nói, ông bảo rằng ông sẽ cho nếu ông có tiền dư. Dĩ nhiên là rất hiếm khi có một số dư nào.

Người cha giàu cho cả tiền lẫn sự giáo dục. Ông tin tưởng chắc chắn vào việc chịu thuế thập phân. Ông luôn nói: "Nếu bạn muốn có cái gì đó, bạn phải cho đi trước đã."

Nếu chỉ được ghi lại một ý tưởng cho bạn, tôi sẽ ghi lại câu nói đó. Mỗi khi bạn cảm thấy mình đang "nghèo" hay đang "cần" một cái gì đó, trước tiên hãy cho đi cái mình muốn và nó sẽ trở lại gấp nhiều lần. Đó hoàn toàn là sự thật đối với tiền bạc, tình bạn, mình yêu hay chỉ một nụ cười. Tôi biết

thường không ai muốn làm thế cả, nhưng với tôi điều đó luôn xảy ra. Tôi tin vào quy luật có đi có lại và tôi cho đi những gì tôi muốn.
Tôi muốn có tiền nên tôi cho tiền, và nó quay lại gấp nhiều lần. Tôi muốn buôn bán nên tôi giúp người khác buôn bán và tôi có thể bán được hàng. Tôi muốn có cơ hội gặp gỡ nên tôi giúp người khác giao tiếp, và như một phép thần, những cơ hội gặp gỡ lại đến với tôi. Có một câu nói cổ xưa: "Chúa không cần phải nhận, nhưng con người lại cần phải cho."

Người cha giàu thường nói: "Người nghèo tham lam hơn người giàu." Ông giải thích rằng một người giàu thường cung cấp cái gì đó mà những người khác cần có. Suốt những năm tháng trong đời, mỗi khi tôi cảm thấy túng quẫn, thiếu tiền hay cần giúp đỡ, tôi chỉ đơn giản đi ra ngoài hay suy nghĩ xem mình muốn gì và quyết định cho nó đi. Và khi tôi cho đi, nó luôn luôn quay lại.

Điều này nhắc tôi nhớ lại câu chuyện về một anh chàng ngồi trong đêm lạnh giá với một đống củi trên tay, anh ta hét lên với cái lò sưởi phệ bụng: "Khi nào mày cho tao một ít lửa thì tao mới bỏ cui vào." Và mỗi khi nói đến tiền bạc, tình yêu, hạnh phúc, buôn bán hay giao dịch, mong bạn hãy nhớ rằng: đầu tiên phải cho đi cái bạn muốn và rồi nó sẽ quay lại. Thường thì chỉ cần quá trình suy nghĩ xem tôi muốn gì và làm sao để đem cho người khác những gì tôi muốn cũng đủ làm phát sinh một dòng chảy hào phóng. Mỗi khi cảm thấy người ta không cười với mình, tôi mỉm cười với họ và nói: "Xin chào" và như một phép màu bỗng có nhiều người mỉm cười với tôi. Quả thực thế giới chỉ là một tấm gương để soi lại chính mình.

Vì vậy mà tôi nói: "Hãy dạy mọi người và bạn sẽ được học." Tôi thấy rằng mình càng nhiệt tình dạy cho những người muốn học thì mình càng học được nhiều hơn. Nếu muốn học về tiền bạc, hãy dạy điều đó cho người khác. Một dòng tư tưởng mới và những điều đặc biệt tốt đẹp hơn sẽ đến với bạn. Cũng có đôi lúc tôi cho đi và không có gì quay lại hay những thứ nhận được lại không phải thứ tôi muốn. Nhưng sau khi xem xét và tự vấn mình kỹ hơn, tôi thấy rằng trong những trường hợp như thế, thực sự tôi đã cho để nhận chứ

không phải là cho để mà cho.

Cha tôi dạy các giáo viên và ông trở thành một giáo viên đứng đầu. Người cha giàu luôn dạy những người trẻ tuổi cách kinh doanh của ông. Khi nhìn lại, chính sự rộng rãi cùng những gì họ biết đã làm cho họ khôn ngoan hơn. Trong thế giới này có những quyền lực mạnh mẽ hơn chúng ta rất nhiều. Bạn có thể tự mình đạt được chúng, nhưng với sự giúp đỡ của những quyền lực này thì mọi việc sẽ dễ hơn nhiều. Tất cả những gì bạn cần là phải rộng rãi với những gì mình có, và các quyền lực sẽ rộng rãi lại với bạn.

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Biên dịch: Thiên Kim

Chương 10

Một số việc phải làm

Vẫn còn muốn nhiều hơn? Đây là một số việc phải làm

Nhiều người không thoả mãn với 10 bước trên của tôi. Họ thâys chúng triết lý hơn là hành động. Tôi nghĩ rằng hiểu được triết lý cũng quan trọng như hành động vậy. Có nhiều người muốn làm mà không suy nghĩ và có những người chỉ muốn nghĩ mà không muốn làm.

Vì vậy với những người "muốn làm" những gì bắt đầu, tôi xin chia sẻ với bạn một số điều tôi đã làm dưới dạng tóm tắt: hãy ngừng làm những gì bạn đang làm. Nói cách khác, hãy nghỉ tay một chút và suy nghĩ cái gì tiến triển còn cái gì không tiến triển. Một định nghĩa của sự điên rồ là làm cùng một việc nhưng lại mong có được một kết quả khác.

Hãy ngưng những gì không tiến triển và tìm xem có gì mới để làm không. Hãy tìm kiếm những ý tưởng mới. Để có những ý tưởng đầu tư, tôi đi đến nhà sách và tìm những cuốn sách nói về các chủ đề khác nhau. Tôi gọi chúng là các công thức. Tôi mua những cuốn sách "làm thế nào để…" nói về những công thức mà tôi không biết gì về chúng cả. Ví như trong hiệu sách, tôi tìm thấy cuốn "16 giải pháp phần trăm" của Joel Moskowitz. Tôi mua cuốn sách và đem về đọc.

HÀNH ĐỘNG!

Ngày kế tiếp, tôi làm theo chính xác những gì cuốn sách đã nói. Từng bước một. Tôi tìm những mối hời bất động sản trong văn phòng luật sư và ngân hàng. Hầu hết mọi người không bắt tay vào hành động, hoặc họ mải nghe theo những điều người khác bàn tán về công thức mới mà họ nghiên cứu. Người hàng xóm của tôi cho tôi biết những lý do tại sao "giải pháp

16%" sẽ không tiến triển. Tôi không nghe anh ta vì anh ta chưa bao giờ làm điều đó cả.

Hãy tìm một người đã từng làm những gì bạn muốn làm. Rủ họ đi ăn trưa. Hỏi họ những mẹo nhỏ, những kỹ xảo trong kinh doanh. Về tờ chứng nhận thuế bảo đảm 16%, tôi đã đến sở thuế trong tỉnh và tìm một nhân viên làm việc ở đó. Tôi thấy cô ấy cũng đang đầu tư vào thuế bảo đảm. Ngay lập tức tôi mời cô đi ăn trưa. Cô ấy vui vẻ nói mọi thứ cô biết và phải làm điều đó như thế nào. Sau bữa trưa, cô đã dành suốt buổi chiều để chỉ vẽ cho tôi. Ngày hôm sau, nhờ sự giúp đỡ của cô mà tôi tìm được hai tài sản lớn và bắt đầu tích luỹ được 16% lợi nhuận kể từ đó. Chỉ mất một ngày để đọc sách, một ngày để bắt tay vào việc, 1 giờ ăn trưa và 1 ngày để kiếm được 2 vụ giao dịch lớn.

Hãy đến lớp học. Tôi tìm trong thông báo thông tin về những lớp học mới mà mình quan tâm. Nhiều lớp không phải mất tiền hay chỉ phải tốn một chi phí nhỏ. Tôi cũng tham gia và trả chi phí cho những hội nghị chuyên đề lớn về những điều mình muốn học. Tôi giàu có và không phải làm việc vất vả, đơn giản là nhờ những khoá học này. Có nhiều người bạn không tham gia học, họ bảo tôi lãng phí tiền bạc, sonng họ vẫn phải nai lưng ra làm việc.

Hãy ra giá. Khi muốn có một mảnh bất động sản, tôi xem xét nhiều tài sản và viết vài dòng ra giá. Nếu bạn không biết một cái giá "hợp lý" là gì thì tôi cũng không biết. Đó là công việc của các nhânviên bất động sản thực sự. Họ đưa ra cái giá. Tôi chỉ phải làm càng ít việc càng tốt.

Một người bạn muốn tôi chỉ cho cô ấy cách mua nhà. Vào ngày thứ 7, cô ấy và một nhân viên cùng tôi đi xem xét 6 căn hộ. Bốn căn rất tệ hại, nhưng hai căn còn lại thì khá tốt. Tôi bảo cô ấy hãy ra giá cho cả 6 căn, nhưng chỉ đưa ra nửa giá tiền chủ nhà đòi hỏi mà thôi. Cô gái và người nhân viên suýt nữa lên cơn đau tim. Họ nghĩ như thế thật kiếm nhã và xúc phạm người bán, nhưng tôi cho rằng thực sự là anh chàng nhân viên kia không muốn phải làm việc vất vả quá. Vì vậy họ không làm gì cả và tiếp tục đi tìm một vụ giao dịch khác tốt hơn.

Không có chuyện ra giá gì hết, và cô bạn của tôi vẫn còn đang tìm kiếm một vụ giao dịch đúng đắn, với 1 cái giá hợp lý. Như thế bạn sẽ không biết giá hợp lý là bao nhiêu cho đến khi bên kia muốn giao dịch với bạn. Hầu hết người bán hàng đều ra giá cao. Rất hiếm khi một người bán hàng đòi cái giá thấp hơn giá trị thực của nó.

Bài học rút ra từ câu chuyện này: hãy ra giá. Ai không phải là một nhà đàu tư thường không biết cái cảm giác khi bán một thứ gì đó như thế nào. Tôi có một mảnh bất động sản mà tôi muốn bán hàng tháng nay, và tôi không quan tâm đến việầocí giá thấp đến mức nào. Người ta có thể ra giá bằng 10 con lợn và tôi cũng rất hài lòng. Không phải là vì cái giá mà là vì có người quan tâm đến nó. Có thể tôi sẽ phản đối nếu phải trao đổi với một nông trại chăn lợn. Nhưng trò chơi này hoạt động như thế đó. Trò chơi mua bán này rất vui thú. Hãy nhớ điều đó. Nó rất vui thú và nó chỉ là một trò chơi thôi. Hãy ra giá và sẽ có ai đó trả lời: “Được thôi”.

Và tôi luôn chào giá với một ước khoản giải thoát. Trong bất động sản, tôi dùng những từ ngữ như “với sự đồng ý của cộng sự kinh doanh”. Tôi không bao giờ nói rõ cộng sự kinh doanh của tôi là ai. Hầu hết mọi người không biết rằng cộng sự khinh doanh của tôi chính là con mèo trong nhà. Nếu họ chấp nhận cái giá mà mà tôi lại không muốn vuh giao dịch này nữa, tôi sẽ gọi điện về nhà nói chuyện với con mèo của mình. Tôi nói những điều ngớ ngẩn như thế để bạn thấy rằng trò chơi này dễ dàng và đơn giản đến mức vớ vẩn. Rất nhiều người làm cho mọi chuyện phức tạp lên và khiến chúng trở nên nghiêm trọng quá mức.

Tìm một vụ giao dịch có lợi, một việc kinh doanh đúng đắn, những con người thích hợp, những nhà đầu tư tốt hay bất cứ cái gì cũng đều như một cuộc hẹn. Bạn phải tiếp cận thị trường, nói chuyện với nhiều người, trả giá nhiều, thương lượng, phản đối và chấp nhận. Tôi biết có những người chỉ ngồi nhà chờ điện thaọi reo, nhưng trừ ohi bạn là Cindy Crawford hay Tom Crúie, nếu không tốt nhất bạn nên đi ra chợ, hoắc ra siêu thị. Tìm kiếm ra giá, phản đối, thương lượng rồi chấp nhận toàn bộ quá trình diễn biến của

gần như mọi việc trên đời.

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Biên dịch: Thiên Kim

Phần kết

Cảm ơn bạn đã đọc cuốn sách này. Tôi hy vọng nó sẽ cung cấp cho bạn một số hiểu biết về việc sử dụng sức mạnh của tiền bạc để làm việc cho mình. Ngày nay, chúng ta cần thông minh tài chính hơn chỉ đơn giản là để tồn tại. Ý tưởng cho rằng phải có tiền mới làm ra tiền được là suy nghĩ của những người quá ngây thơ về tài chính. Điều đó không có nghĩa là họ không thông minh. Đơn giản là họ chưa học được khoa học kiếm tiền.

Tiền chỉ là một quan niệm. Nếu muốn có nhiều tiền hơn, bạn chỉ cần thay đổi cách suy nghĩ của mình. Tất cả những người tay trắng làm nên, đều bắt đầu rất ít ỏi bằng một ý tưởng sau đó biến nó thành một cái gì đó thật to lớn. Việc đầu tư cũng giống như vậy. Chỉ cần một ít tiền để bắt đầu và lớn lên. Tôi thấy rất nhiều người theo đuổi một vụ giao dịch suốt đời hoặc cố gắng tích lũy thật nhiều tiền để có được một vụ làm ăn lớn. Nhưng với tôi, điều đó quả là điên khùng. Tôi rất thường gặp những nhà đầu tư ngây thơ bỏ những quả trứng lớn nhất vào một cái giỏ và nhanh chóng để mất hết. Có thể họ là những nhân viên tốt, nhưng họ không phải những nhà đầu tư giỏi.

Một vốn học và sự từng trải về tiền bạc là rất quan trọng. Hãy bắt đầu thật sớm. Hãy mua những cuốn sách. Hãy đến các hội thảo. Hãy luyện tập. Hãy bắt đầu nhỏ thôi. Tôi đã biến 5.000 $ tiền mặt thành 1 triệu đô la tài sản có thể tạo ra vòng quay tiền mặt hàng tháng là 5.000$ chỉ trong sáu năm. Nhưng tôi bắt đầu học tập từ khi mình còn là một đứa trẻ. Tôi khuyến khích bạn nên học vì chuyện đó không khó khăn gì. Thực sự điều đó rất dễ, một khi bạn đã hiểu được nó.

Tôi nghĩ tôi đã nói rất rõ mọi chuyện với bạn trong cuốn sách này. Chính những gì trong đầu bạn sẽ quyết định những gì trong tay bạn. Tiền chỉ là một quan niệm. Có một cuốn sách rất hay tên là “Suy nghĩ là Làm Giàu.” Cái tựa

của nó không phải là "Làm Việc là Làm Giàu." Hãy học cách khiến tiền bạc làm việc cho bạn và cuộc sống của bạn sẽ trở nên dễ dàng hơn, hạnh phúc hơn. Ngày hôm nay, đừng cố chơi cho an toàn nữa, hãy chơi cho thật khôn ngoan.

HÃY TIẾP TỤC HỌC

Bạn đã học 6 bài học cơ bản mà Người Cha giàu dạy tôi về tiền bạc, tôi muốn bạn hãy suy nghĩ và hiểu biết sâu hơn về những bài học này.

HÃY HÀNH ĐỘNG!

Tất cả các bạn đều được ông Trời ban tặng 2 món quà quý giá: trí óc và thời gian. Bạn có quyền làm mọi điều mình muốn với cá hai thứ này. Với mỗi đồng tiền trong tay, bạn và chỉ có bạn mới có khả năng quyết định số phận của mình. Nếu sử dụng nó một cách vô ích, bạn đã lựa chọn cái nghèo. Nếu dùng nó vào những tiêu sản, bạn chọn trở thành một người trung lưu. Hãy đầu tư nó vào trí óc và học cách kiếm được tài sản, bạn sẽ trở thành một người giàu có, đạt được những mục đích và có một tương lai tươi sáng. Sự lựa chọn là của bạn và chỉ của riêng bạn. Mỗi ngày, với mỗi đồng tiền, bạn đang quyết định xem mình sẽ trở nên giàu nghèo hay trung bình.

Hãy chia sẻ những kiến thức này với con cái bạn, và bạn sẽ chuẩn bị cho chúng bước vào một thế giới đang thay đổi đừng ngày. Không ai có thể làm điều đó thay bạn được.

Bạn và tương lai của các con bạn sẽ được quyết định bởi những lựa chọn của ngày hôm nay chứ không phải của ngày mai.

Chúng tôi mong rằng bạn sẽ làm giàu nhanh chóng và hạnh phúc hơn nhiều với một món quà thần thoại này, đó chính là cuộc sống.

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Dịch giả: Tạ Nguyễn Tấn Trương

Tập II - Để được thoải mái về tiền bạc

BẠN THUỘC NHÓM NGƯỜI NÀO?
NHÓM ẤY CÓ ĐÚNG VỚI BẠN KHÔNG?

Bạn có tự do về tiền bạc không? Khi bạn đang phải vật lộn với tài chính trong cuộc đời mình, cuốn sách này hoàn toàn dành cho bạn. Nếu bạn muốn kiểm soát những gì bạn đang làm hôm nay hầu có thể thay đổi số phận tiền bạc lận đận của mình, cuốn sách này sẽ giúp cho bạn vạch được một lối thoát cho riêng mình.

Trong xã hội có 4 nhóm người làm ra tiền được thể hiện trong bảng sau:

L - nhóm người làm công lãnh lương

T – nhóm người làm tư

C – nhóm chủ doanh nghiệp, công ty

Đ – nhóm nhà đầu tư

Mỗi người trong chúng ta ít nhất cũng thuộc về một trong bốn nhóm người đó. Vị trí tồn tại của chúng ta trong bốn nhóm người đó sẽ quyết định nguồn thu nhập đem lại cho chúng ta. Nhiều người dựa vào đồng lương lãnh được mỗi tháng và do đó trở thành những người làm công trong xã hội, trong khi số khác tự kinh doanh làm ăn trong khuôn khổ cá nhân hay gia đình. Những người làm công hay những người làm tư nằm phía bên trái bảng. Phía bên phải bảng là những cá nhân kiếm tiền từ doanh nghiệp kinh doanh hay các khoản đầu tư của mình.

Hình vẽ trên tóm tắt bốn nhóm người trong xã hội làm nên giới kinh doanh này, họ là những ai và những yếu tố nào hun đúc nên tính cách đặc thù của của mỗi một nhóm người. Tứ đồ ấy giúp cho bạn thấy được mình đang thuộc nhóm người nào, mà nhờ đó bạn có thể tự vạch cho mình một hướng hành

động theo những gì bạn mong muốn trong tương lai, một khi bạn tự chọn cho mình một con đường riêng biệt có thể đưa bạn đến sự tự do về tài chính. Hẳn nhiên, sự tự do ấy có thể đạt được trong cả bốn nhóm nhưng những kỹ năng của một cá nhân thuộc nhóm C hay Đ sẽ giúp bạn đạt được mục đích nhanh chóng hơn. Một người nhóm L thành đạt đều có khả năng trở thành một cá nhân thành công ở nhóm Đ.

BẠN MUỐN TRỞ THÀNH AI KHI BẠN TRƯỞNG THÀNH?

Quyển sách này vô hình chung trở thành phần II tiếp nối với quyển sách đầu của tôi, "Dạy Con Làm Giàu - Những Bí Mật Trong Thế Giới Người Giàu". Đối với những độc giả chưa xem qua "Dạy Con Làm Giàu", quyển sách ấy viết về những bài học khác nhau do hai người bố truyền dạy lại cho tôi về chủ đề tiền bạc và sự lựa chọn cách sống trong đời. Một người là bố ruột, còn người kia là bố người bạn thân nhất của tôi. Một người có một nền học vấn rất cao trong khi người kia chỉ học tới trung học. Một người thì nghèo còn người kia thì lại rất giàu.

Cứ mỗi khi người ta hỏi tôi, "Cháu muốn trở thành ao khi cháu trưởng thành?" Người bố nghèo có học thức cao của tôi luôn khuyến khích, "Hãy đi đến trường ráng học cho giỏi, và tìm một công việc ổn định an toàn".

Người bố nghèo mong muốn tôi hoặc trở thành một nhân viên nhóm L có mức lương cao, hoặc một chuyên gia làm tư có mức phí cao như bác sỹ, luật sư hay kế toán gia. Người bố nghèo của tôi luôn tâm quan tâm về một đồng lương đều đặn, nhiều phúc lợi và đảm bảo công việc. Điều đó giải thích tại sao Người đã trở thành một công chức chính phủ có mức lương cao, trở thành một nhân vật lãnh đạo đầu ngành giáo dục của tiểu bang Hawaii.

Trong khi đó, người bố giàu nhưng ít học thức lại đưa ra một lời khuyên khác hẳn. Người khuyến khích thế này, ""Hãy đi đến trường, tốt nghiệp đại học, sau đó tự kinh doanh và trở thành một nhà đầu tư thành công."

Quyển sách này sẽ viết một quá trình giáo dục, tâm lý và cảm xúc mà tôi đã trải qua khi nghe theo lời khuyên của người bố giàu.

Quyển sách này được viết cho những ai sẵn sàng muốn thay đổi vị trí của mình hôm nay, đặc biệt cho những cá nhân thuộc nhóm người L hay T đang xem xét nhập hội với những người thuộc nhóm C hay Đ. Quyển sách này dành cho những người dám xé ráo tư tưởng bảo đảm việc làm mà hướng tới sự bảo đảm về tài chính. Con đường đó dĩ nhiên sẽ không dễ dàng chút nào nhưng phần thưởng ở cuối con đường hoàn toàn xứng đáng. Con đường ấy chính là nhắm tới một sự giải thoát tự do về tài chính.

Lúc tôi còn 12 tuổi, người bố giàu đã kể cho tôi nghe một câu chuyện giản dị nhưng đã hướng dẫn tôi suốt trên con đường làm giàu và đạt đến tự do về tiền bạc. Câu chuyện đó phản ánh lối giải thích của người bố giàu về sự khác nhau giữa phía bên trái hình vẽ, tức là nhóm người L hay T, với phía bên phải gồm nhóm người C hay Đ.

Câu chuyện như thế này:

"Ngày xưa có một ngôi làng nhỏ bé đáng yêu. Ngôi làng ấy là một chỗ ở thật tuyệt vời nhưng tiếc thay lại gặp một vấn đề nghiêm trọng. Khi trời không mưa, làng chẳng còn một tý nước nào. Nhằm giải quyết vấn đề dứt điểm, các già làng quyết định gọi thầu cung cấp nguồn nước hàng ngày cho dân làng. Có hai nhân vật đứng ra nhận thầu, và các già làng đều nhận ký hợp đồng với cả hai. Các già làng cho rằng một sự cạnh tranh nho nhỏ giữa hai bên vừa có thể làm cho giá cả giảm xuống, lại vừa đảm bảo có đủ nước dự trữ cho làng.

Người thứ nhất trong hai cá nhân đó tên là Ed, lập tức lên chợ mua hai thùng thiếc mạ kẽm và ngược xuôi trở nước từ hồ vào làng cách đó khoảng một dặm Với hai thùng nước đó, anh ta làm việc từ sáng sớm đến chiều tối và nhanh chóng kiếm ra tiền. Ed đổ nước trong thùng vào một bể chứa nước đúc bê ông to đùng trong làng. Cứ mỗi buổi sáng, anh ta là người thức dậy trước nhất để đảm bảo lượng nước đủ dùng cho cả làng. Công việc thật cực nhọc nhưng anh ta cảm thấy rất hạnh phúc khi làm ra tiền và đã thắng một trong hai hợp đồng duy nhất của làng.

Người nhận thầu thứ hai tên là Bill biến mất đi một dạo. Cả làng không nhìn thấy anh ta trong nhiều tháng, và điều đó làm cho Ed rất sung sướng vì không có cạnh tranh nên kiếm được rất nhiều tiền.

Thay vì đi mua hia thùng nước cạnh tranh với Ed, Bill phác thảo một kế hoạch kinh doanh, thành lập công ty, tìm thêm bốn đối tác đầu tư, thuê một giám đốc quán xuyến công việc và trở về với một nhóm thợ xây sau sáu tháng mất biệt. Trong vòng một năm, nhóm thợ của Bill hoàn tất công trình lắp đặt một đường ống dẫn nước bằng i-nốc từ hồ vào thẳng trong làng.

Vào buổi khai trương, Bill trịnh trọng tuyên bố nguồn nước cung cấp của mình sạch hơn của Ed. Trước đó, Bill đã nghe thấy nhiều phàn nàn của dân làng về bụi cặn trong nguồn nước do Ed cung cấp. Bill còn tuyên bố sẽ cung cấp nước liên tục cho làng suốt 24 giờ mỗi ngày, 7 ngày một tuần. Trong khi đó,Ed chỉ cung cấp nước vào những ngày trong tuần mà thôi bởi vì anh ta nghỉ làm vào cuối tuần. Tiếp theo, Bill tuyên bố sẽ chỉ lấy giá bằng 75% giá của Ed mà nguồn nước lại sạch hơn, có đều đặn hơn. Cả làng hoan hô Bill va ùn ùn xếp hàng trước vòi nước đường ống do Bill xây dựng.

Để cạnh tranh, Ed lập tức hạ giá xuống còn 75% so với giá trước đây, mua thêm hai thùng nước và nắp đậy, rồi bắt đầu tăng công suất lên bốn thùng cho mỗi chuyến đi. Nhằm cung cấp dịch vụ tốt hơn, anh ta mướn thêm hai người con của mình phụ giúp làm ca đêm và vào những ngày nghỉ cuối tuần. Khi hai đứa con lên tỉnh nhập học, anh ta nói với chúng, "Các con hãy nhanh chóng quay về vì sự nghiệp kinh doanh này sẽ thuộc về các con."

Vì một lý do nào đó, hai người con của Ed sau khi tốt nghiệp đại học không chịu trở về làng. Anh ta cuối cùng phải thuê mướn nhân công và từ đó bắt đầu gặp rắc rối với vấn đề công đoàn lao động. Công đoàn đòi tăng lương, chu cấp thêm phúc lợi và yêu sách mỗi nhân công chỉ xách mỗi lần một thùng nước mà thôi.

Trong khi đó, Bill ý thức được rằng một khi ngôi làng này cần nước thì các làng khác cũng phải có nhu cầu thiết yếu đó. Thế là anh ta phác thảo lại kế hoạch kinh doanh của mình, đi chu du xây dựng hệ thống cấp nước nhanh

chóng, số lượng lớn, chi phí thấp và chất lượng sạch cho mọi ngôi làng trên thế giới. Anh ta chỉ kiếm có mỗi một xu cho mỗi thùng nước, thế nhưng anh ta lại cung cấp hàng tỷ thùng nước mỗi ngày. Cho dù anh ta có làm việc hay không, hàng tỷ người vẫn tiêu dùng hàng tỷ thùng nước, và mọi số tiền kiếm được đó đều chảy vào tài khoản ngân hàng của Bill. Bill đã phát kiến một đường ống không chỉ dẫn nước cho mọi làng mà còn dẫn tiền chảy vào túi của mình.

Bill sống hoàn toàn hạnh phúc sau đó, trong khi Ed vẫn làm việc cực nhọc suốt cả đời mà vẫn lận đận về tiền bạc. Chấm hết.”

Câu chuyện đó về Bill và Ed đã hướng dẫn cho tôi trong suốt nhiều năm liền, giúp cho tôi nhiều quyết định quan trọng trong đời mình. Tôi thường tự hỏi:

“Tôi sẽ đi xây một đường ống dẫn nước hay đi gánh nước?”

“Tôi sẽ lao động một cách cực nhọc hay một cách khôn ngoan?”

Và trả lời cho những câu hỏi đó đã đưa tôi đến sự tự do về tài chính.

Đó chính là những gì mà quyển sách này sẽ đề cập tới. Đó chính là cách làm thế nào trở thành một người nhóm C hay Đ. Quyển sách dành cho những ai đã quá mệt mỏi với công việc gánh nước và sẵn sàng đi xây cho mình một đường ống dẫn tiền chảy vào túi của mình chứ không phải chảy ra khỏi túi.

< Sửa đổi bởi: **Chân Trời Tím -- 17.4.2008 19:33:52** >

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Dịch giả: Tạ Nguyễn Tấn Trương

Phục lục tập 2

Phần 1

- Phần đầu quyển sách sẽ nói về sự khác nhau căn bản giữa bốn nhóm người, giải thích lý do tại sao một số người rơi vào một trong bốn nhóm và bị kẹt vào đó mà không hay. Phần này sẽ giúp bạn xác định vị trí của mình hôm nay và gợi ý cho bạn một hứơng đi trong vòng năm năm tới.

Phần 2

- Phần nhì quyển sách sẽ đề cập đến những chuyển biến về cá tính. PHần này sẽ trình bày về con người mà bạn nên trở thành hơn là những gì bạn phải làm hôm nay.

Phần 3

- Phần cuối quyển sách sẽ đi sâu chi tiết về 7 bước đi trình tự mà bạn có thể thực hành theo nếu như bạn muốn hội nhập vào nhóm người nằm phía bên phải tứ đồ. Tôi sẽ chia sẻ với bạn về những bí mật kỹ năng của người bố giàu vốn rất cần thiết để trở thành một người thành đạt thuộc nhóm C hay Đ. Với những điều đó, tôi hy vọng có thể giúp bạn chọn lựa một con đường đi cho mình hướng tới sự tự do về tìa chính.

Xuyên suốt quyển sách, tôi luôn nhấn mạnh đến tầm quan trọng của sự thông minh về tài chính. Nếu bạn muốn sống và hành động ở nhóm bên phải của tứ đồ, tức là nhóm người C hay Đ, bạn cần phải thông minh và nhạy bén hơn lúc bạn chọn ở lại bên trái của tứ đồ như một người thuộc nhóm L hay T.

Để trở thành một người thuộc nhóm C hay Đ, bạn phải kiểm soát được

hướng chảy tiền bạc của mình. Quyển sách này được viết với mục đích dành cho những bạn sẵn sàng làm một cú đột phá trong đời mình, dành cho những ai dám vượt xa hơn sự bảo đảm việc làm hướng tới sự tự do về tiền bạc.

Chúng ta đang ở trong giai đoạn ban đầu của thời đại công nghệ thông tin, một thời đại sẽ mang lại nhiều cơ hội tiền bạc vô giá hơn bao giờ hết. Chính những cá nhân có kỹ năng của một người thuộc nhóm C hay Đ mới có khả nưng nhận dạng và nắm bắt những cơ hội ngàn vàng đó. Để thành đạt trong thời đại thông tin, bạn phải hiểu biết hết về bốn nhóm người đó trong xã hội. Một điều đáng tiếc là hệ thống giáo dục của ta vẫn còn lệ thuộc vào thời đại Công Nghiệp, vẫn trang bị cho sinh viên những kỹ năng chỉ để trở thành những con người thuộc nhóm bên trái của tứ đồ.

Nếu bạn muốn tìm kiếm một câu giải đáp mới cho một hướng đi cuộc đời trong thời đại thông tin, quyển sách này hoàn toàn dành cho bạn. Nó sẽ giúp bạn trong suốt cuộc hành trình ở kỷ nguyên mới này. Dĩ nhiên, quyển sách này không phải lúc nào cũng có mọi câu trả lời thỏa đáng, nhưng nó sẽ chia sẻ với bạn về những kinh nghiệm cá nhân sâu sắc, những khám phá đầy ích lợi và thiết thực của chính tôi mà bản thân đã trải qua cuộc phiêu lưu xuất phát từ phía bên nhóm L hay T và về tới đích nhóm C hay Đ.

Nếu bạn đã thực sự sẵn sàng bắt đầu cuộc hành trình, hoặc nếu bạn đã đặt chân trên con đường tìm đến tự do về tài chính, tôi xin chân trọng tặng bạn quyển sách này.

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Dịch giả: Tạ Nguyễn Tấn Trương

Chương 1

Tại sao anh không kiếm lấy một công việc?

Vào năm 1885, Kim - vợ tôi và tôi không còn nhà để ở. Chúng tôi đều bị thất nghiệp và chẳng còn một đồng xu nào trong tài khoản tiết kiệm của mình. Thẻ tín dụng đã bị xài hết mức. Chúng tôi phải ngủ qua đêm trong một chiếc xe Tôyta sờn nâu cũ kỹ. Khi đến ngày cuối của một tuần nọ, chúng tôi bắt đầu thấm thía thực tế phũ phàng trước mắt mình, luôn bị dằn vặt bởi những câu hỏi chúng tôi là ai, đang làm gì và cuộc đời của chúng tôi sẽ trôi về đâu.

Tình trạng vô gia cư của chúng tôi kéo dài thêm hai tuần. Cuối cùng một người bạn thông cảm với tình hình tài chính thê thảm của chúng tôi đã cho chúng tôi về ở trong một căn phòng ở tầng hầm dưới nhà cô. Chúng tôi đã cư trú ở đó trong suốt chín tháng trời ròng rã.

Chúng tôi giữ kín chuyện của mình với mọi người. Vợ tôi và tôi cố giữ bề ngoài trong thật bình thường. Cho đến khi bạn bè và gia đình biết cảnh ngộ khốn khổ của chúng tôi, câu hỏi đầu tiên của họ luôn là: “Tại sao anh không kiếm lấy một công việc?”. Lúc đầu chúng tôi còn cố giải thích, nhưng riết rồi chúng tôi thấy không đủ khả năng lý gải nguyên nhân của mình với mọi người. Đối với một người coi trong công ăn việc làm, thật khó lòng giải thích cho người ấy hiểu lý do tại sao mình không muốn kiếm việc làm.

Dĩ nhiên, chúng tôi cũng phải làm thêm một vài công việc tạp nhạp đây đó, nhưng những đồng tiền cỏn con đó chỉ cốt để làm lo nòng bao tử của mình. Tôi phải thừa nhận rằng trong những tháng năm đầy hoài nghi đó, ý

tưởng về một việc làm ổn định, an toàn với một đồng lương khấm khá thật hết sức cám dỗ với chúng tôi. Nhưng bởi vì sự đảm bảo việc làm không phải là những gì chúng tôi tìm kiếm, nên chúng tôi phải vật lộn hàng ngày trên bờ vực tiền bạc gian nan đó.

Năm đó, năm 1985 là năm khốn khó nhất trong cuộc đời của chúng tôi, và dài dăng dẳng như cả thế kỷ. Người nào nói tiền bạc không quan trọng chắc chắn người ấy chưa bao giờ nếm mùi không có tiền bạc trong một khoảng thời gian dài. Kim và tôi cứ tiếp tục cãi vã và trnh luận. Sợ hãi, lo âu về một tương lai mù mịt và cái đói gặm nhấm càng làm tăng thêm kịch tính cảm xúc của con người, khiến chúng ta thươngf xuyên gây gổ với người thương yêu chúng ta nhiều nhất. Thế nhưng, tình yêu mãnh liệt đã kết nối hai chúng tôi lại với nhau, làm cho chúng tôi càng gắn chặt nhau hơn để đương đầu trước nghịch cảnh. Chúng ôi thừa biết chúng tôi đang đi theo hướng nào, nhưng chỉ có điều chúng tôi không biết mình có thể đi đến đích được hay không.

Chúng tôi biết rõ mình lúc nào cũng có thể xin được một việc làm đảm bảo với mức lương hậu hĩ. Cả hai đứa chúng tôi đều tốt nghiệp dại học, có chuyên môn vững và thái đọ làm việc rất nghiêm túc. Nhưng chúng tôi khng nhắm tới sự bảo đảm việc làm đó. Điều mà chúng tôi nhắm tới chính là sự tự do về tài chính cho bản thân mình.

Vào khoảng năm 1989, chúng tôi trở thành triệu phú. Mặc dù chúng tôi giàu có trong con mắt của nhiều người, nhưng bản thân chúng tôi vẫn chưa thỏa mãn vì chưa đạt được giấc mơ của mình. Chúng tôi vẫn chưa đạt được sự tự do thực sự về tài chính. Mãi đến năm 1994, giấc mơ ấy mới tròn hiện thực. Từ đó trở đi đến cuối cuộc đời, chúng tôi mới không phải làm cong cho ai nữa. Ngoại trù một thảm họa tài chính bất ngờ ụp xuống, cho đến nay chúng tôi hoàn toàn được giải phóng về mặt tiền bạc. Lúc ấy, Kim tròn 37 tuổi và tôi được 47 tuổi.

KHÔNG PHẢI CÓ TIỀN MỚI LÀM RA TIỀN

Sở dĩ tôi bắt đầu quyển sách này về tình trạng không nhà cửa và nghèo túng của mình bởi vì tôi thường nghe mọi người nói, "Phải có tiền mới làm ra tiền."

Tôi không đồng ý với quan điểm đó. Từ tình trạng vô gia cư vào 1985 cho tới lúc trở nên giàu có vào nưm 1989 và sua đó đạt được sự tự do về tài chính vào năm 1995, quá trình ấy không hề bắt đầu với tiền bạc. Khi chúng tôi khởi sự, chúng tôi làm gì có tiền mà còn bị mắc nợ.

Cũng không cần phải có một nền học vấn chính quy đỗ đạt mới làm ra tiền. Tôi tốt nghiệp đại học, nhưng tôi dmá nói thẳng ra rằng sự tự do về tiền bạc mà tôi đạt được chẳng ăn mơ rễ má đến những gì tôi học được ở đại học. Nhiều người thành công trong đời thường bỏ ngang đại học. Những nhân vật như Thomas Edison - người sáng lập tập đoàn General Electric; Henry Ford - người chủ tập đoàn hãng xe Ford; Bill Gate – cha đẻ tập đoàn Microsoft; Micheal Dell - người sáng lập tập đoang máy vi tính Dell Computers; Ralph Lauren - người sáng lập hãng may mặc Polo. Bằng cấp đại học chỉ quna trọng đối với những chuyên ngành cổ diển chứ không ích lợi gì đối với việc những nhân vật đó làm cách nào tở thành tỷ phú. Những con người đó đã tự tạo ra ngành kinh doanh thành công riêng cho mình, và chính là điều mà Kim và Tôi hằng khao khát đạt đến.

VẬY THÌ CÁI GÌ MỚI LÀM RA TIỀN?

Nhiều người thường hỏi tôi, "Nếu không cần phải có tiền để làm ra tiền, và trường học không dạy anh cách đạt được sự tự do về tài chính, thế thì những điều gì mới làm ra tiền?"

Câu trả lời của tôi là:Cần phải có một giấc mơ khát khao, một ý chí quyết định rứt khoát, một khả năng học hỏi nhanh nhạy, biết sử dụng những thiên phú có sẵn trong mình, và biết phần nào trong kim tứ đồ tạo ra thu nhập cho

mình.

KIM TỨ ĐỒ LÀ GÌ?

L - nhóm người làm công lãnh lương
T – nhóm người làm tư
C – nhóm chủ doanh nghiệp, công ty
Đ – nhóm nhà đầu tư

VỊ TRÍ NÀO TRONG KIM TỨ ĐỒ ĐEM LẠI THU NHẬP CHO BẠN?

Kim tứ đồ thể hiện 4 cách khác nhau tạo ra tiền bạc cho mọi người. Chẳng hạn, một người làm công kiếm tiền nhờ làm thuê cho một người nào đó hay một công ty. Những người làm tư kiếm tiền bằng cách tự làm việc cho chính mình. Một doanh nhân kiếm tiền từ công việc kinh doanh của mình, và các nhà đầu tư kiếm tiền từ nhiều hình thức đầu tư đa dạng mà nói khác đi chính là từ việc sử dụng tiền để tạo ra thêm nhiều tiền hơn.

Những phương cách kiếm tiền khác nhau đó đòi hỏi những kiểu suy nghĩ, lối sống, kỹ năng chuyên nghiệp, đường lối hập thu giáo dục, và những cá tính tương thích. Những hạng người khác nhau sẽ bị lôi kéo vào những khu khác nhau trong tứ đồ.

Trong khi tiền bạc là đối tượng chung, những cách kiếm tiền thì lại thiên hình vạn trạng. Giả như bạn bắt đầu lưu tâm đến sự phân chia trên tứ đồ, có lẽ bạn sẽ tự hỏi mình câu này, “Tôi kiếm được tiền chủ yếu từ phần nào trong Kim Tứ Đố ấy?”

Mỗi phần của tứ đồ đều khác nhau. Để kiếm được tiền từ những phần khác nhau cần phải có những kỹ năng và cá tính khác nhau, cho dù một người có thể ở cùng lúc những phần khác nhau đó.

BẠN CÓ THỂ KIẾM TIỀN TỪ BỐN NHÓM TRÊN TỨ ĐỒ

Hầu hết chúng ta đều có khả năng kiếm tiền từ cả bốn nhóm trên từ đồ. Nhóm người nào mà bạn hay tôi thuộc về đó và chủ yếu kiếm thu nhập từ đó khong phải được quyết định bởi những gì chúng ta được học ở trường, mà chính là những gì thuộc về bản thân của chúng ta – đó là những quan diểm về giá trị, những ưu điểm, khuyết điểm và sở thích cá nhân. Chính những sự khác nhau gốc rễ dó đã thu hút hay làm chúng ta dội ngược với những nhóm đó trong tứ đồ.

Tuy nhiên, cho dù hcúng ta có làm một ngành nghề chuyên môn nào đi nữa, chúng ta vẫn có thể tồn tại và lmà việc trong cả bốn nhóm. Chẳng hạn, một bác sỹ có thể chọn lựa cách kiếm tiền như một người làm công - thuộc nhóm L, bằng cách gia nhập vào đội ngũ bác sỹ trong một bệnh viện lớn, hoặc làm việc cho chính phủ trong những dự án chăm sóc y tế công đồng hay trở thành bác sỹ quân y, hoặc làm việc cho một công ty bảo hiểm sức khỏe và nhân thọ.

Vị bác sỹ ấy cũng có thể chọn lựa cách kiếm tiền như một người làm tư - thuộc nhóm T, mở một phòng mạch tư, thuê mướn một vài y tá và lôi kéo một số bệnh nhân cho riêng mình.

Hoặc vị ấy có thể quyết định trở thành một doanh nhân thuộc nhóm C, làm chủ mọt bệnh viện tư và thuê mướn các bác sỹ khác làm việc trong bệnh viện đó của mình. Vị bác sỹ có thể xem xét khả năng mướn một vị quản lý điều hành công ty bệnh viện của mình, và như vậy trong trường hợp đó vị bác sỹ làm chủ mọt công việc kinh doanh nhưng không cần phải làm việc trong dó. Vị bác sỹ cũng có thể quyết định làm chủ một ngành nghề kinh doanh nào đó chả liên quan gì đến ngành y, nhưng vẫn thực hành nghề y của mình ở một nơi nòa đó. Trong trường hợp ấy, vị bác sỹ có thể tạo ra thu nhập vừa như người thuộc nhóm L, vừa như người thuộc nhóm C.

Còn đối với nhóm Đ, vị bác sỹ có thể kiếm tiền bằng cách trở thành cổ đông hùn vốn vào một chuyện kinh doanh của người khác, hay bằng những công cụ đầu tư như thị trường chứng khoán, thị trường trái phiếu, thị trường

bất động sản.
Những từ quan trọng nhất chính là những từ "Kiếm tiền từ". Không phải ngành nghề chúng ta đang làm là quan trọng, mà chính cách chúng ta kiếm tiền mới quan trọng hơn hết.

NHỮNG PHƯƠNG CÁCH KHÁC NHAU TẠO RA THU NHẬP

Chính những sự khác nhau gốc rễ về quan điểm giá trị, ưu điểm, khuyết điểm và sở thích mới ảnh hưởng chúng ta chọn lựa phương cách tạo ra thu nhập từ nhóm nào. Nhiều người chỉ thích làm công trong khi khối người khác lại rất ghét chuyện ấy. Nhiều người say mê việc làm chủ một công ty nhưng lại không muốn điều hành nó, nhưng cũng biết bao nhiêu người vừa thích làm chảu công ty nhưng lại không muốn điều hành nó, nhưng cũng biết bao nhiêu người vừa thích làm chủ công ty lại vừa thích tự quản lý ều hành công ty của mình. Nhiều người rất ưa thích việc đầu tư, trong khi trong con mắt của nhiều người khác chỉ thấy nguy cơ bị mất tiền. Hầu hết chúng ta đều ít nhiều có hết những tính cách đó. Để có thể thành công trong bốn nhóm thường đòi hỏi phải có sự định hướng thích nghi những giá trị gốc rễ tương ứng trong con người ta.

BẠN CÓ THỂ GIÀU HOẶC NGHÈO Ở CẢ BỐN NHÓM.

Một điều không kém quna trọng cần lưu ý là chúng ta có thể giàu hay nghèo ở cả bốn nhóm. Trong mỗi nhóm, có nhiều người có thể kiếm được hàng triệu đô nhưng cũng có vô số người bị khánh kiệt. Thuộc về nhóm này hay nhóm khác không nhất thiết đảm bảo sẽ thành công về tài chính.

KHÔNG PHẢI BỐN NHÓM ĐỀU NHƯ NHAU

Hiểu được những đặc thù của bốn nhóm trong tứ đồ, bạn sẽ nhận định được nhómnào thích hợp nhất với bạn.

Chẳng hạn, một trong nhiều lý do khiến tôi chủ yếu hành động như nhóm ngừô C hay Đ là do những lợi thế về thuế. Đối với những người làm việc ở

phần bên trái tứ đồ, có rất ít khả năng giảm thuế hợp pháp, không như đối với phần bên phải của tứ đồ. Khi làm việc tạo ra thu nhập thuộc nhóm người C hay Đ, tôi có thể kiếm tiền nhanh hơn và bắt đồng tiền đó làm việc cho tôi lâu hơn mà không phải trả thuế quá mức.

NHỮNG CÁCH KẾM TIỀN KHÁC NHAU

Tứ đồ phân biệt rõ những cách khác nhau mà con người sử dụng để tạo ra tiền cho mình. Có những cách tạo ra tiền đầy ý thức trách nhiệm hơn là phải làm lụng vì nó.

HAI NGƯỜI BỐ KHÁC NHAU VÀ NHỮNG QUAN ĐIỂM KHÁC NHAU VỀ TIỀN BẠC.

Người bố có học thức cao của tôi có niềm tin sâu sắc cho rừng sự đam mê tiền bạc là tội lỗi. Việc kiếm lợi quá mức chỉ biểu hiện sự tham lam. Người đã rất ngượng nghịu khi báo trí đăng tải mức lương của người, chỉ bởi vì người cảm thấy đã được trả lương quá mức trong khi những giáo viên khác làm việc cho người đang lãnh một đồng lương ít ỏi. Bố tôi là một con người trung hậu, thực thà và cần mẫn,lúc nào cũng bảo vệ hết mình cho quan điểm của mình là tiền bạc không phải là vấn đề quan trọng đối với cuộc đời mình.
Người bố có học thức cao nhưng nghèo của tôi luôn nói:
"Ta không quan tâm đến tiền bạc."
"Ta sẽ không bao giờ giàu."
"Ta không đủ sức mua vật ấy."
"Đầu tư là rủi ro."
"Tiền bạc phải là mọi thứ."

TIỀN BẠC HỖ TRỢ CHO CUỘC SỐNG.

Người bố giàu của tôi lại có quan điểm khác hẳn. Người cho rằng thật là khờ dại khi phải bỏ cả cuộc đời làm việc vì tiền và phải giả vờ coi tiền là không quan trọng. Người bố giàu tin rằng cuộc sống quan trọng hơn tiền rất nhiều, nhưng tiền lại quan trọng trong việc hỗ trờ cuộc sống. Người thường nói, "Con chỉ có bấy nhiêu giờ trong một ngày, vậy mà con lại làm việc thật

là cực nhọc. Vậy lý gì phải làm việc cực nhọc vì tiền? Hãy học cách điều khiển tiền bạc và nhân sự làm việc lại cho con, và khi ấy con có thể rảnh rỗi làm những chuyện quan trọng của đời con."

Đối với người bố giàu, những gì quan trọng sẽ là:

1.Có nhiều thời gian để nuôi con mình

2.Có tiền làm việc từ thiện và tài trợ những công trình cần thiết

3.Tạo ra công ăn việc làm và sự ỏn định về tài chính cho cộng đồng

4.Có thời gian và tiền bạc chăm sóc sức khỏe cho chính bản thân mình

5.Có thể du lịch vòng quanh thế giới cùng với người thân

"Những chuyện đó phải cần tiền", người bố giàu bảo.

"Đó chính là lý do tại sao tiền bạc trở nên quan trọng đối với ta. Tiền bạc quan trọng nhưng ta không muốn bỏ cả đời mình làm việc cho nó."

CHỌN LỰA VỊ TRÍ

Một nguyên nhân tại soa hai vợ chồng tôi luôn tập trung vào những nhóm C và Đ, giữa lúc chúng tôi không có nhà để ở, là bởi vì tôi đã được tiếp thu kinh nghiệm và dạy dỗ rất nhiều về những nhóm người ấy. Chính nhờ sự hướng dẫn của người bố giàu đã giúp cho tôi hiểu rõ các ưu thế về tài chính và chuyên nghiệp khác nhau giữa mỗi nhóm. Đối với tôi, những nhóm nằm bên phải tứ đồ, tức là nhóm C và Đ, mới đem lại những cơ hội tốt nhất cho sự thành đạt về tài chính và sự tự do về tiền bạc.

Ở ngưỡng cửa 37 tuổi đời, tôi dã từng trải qua biết bao thành công và thất bại ở cả bốn nhóm, mà nhờ đó đã giúp tôi thấy rõ được phnà nào về những tính cách cá nhân của bản thân mình, những sỉư thích, cái hay và cía dở. Và tôi đã biết đựơc nhóm nào tôi sẽ thnàh công khi hành động trong đó.

CÁC BẬC CHA MẸ LÀ THẦY GIÁO

Ngay từ khi tôi cong nhỏ, người bố giàu đã thường xuyên đề cập đến Kim Tứ Đồ. Người đã giải thích với tôi về sự khác nhau giữa một người thành đạt ở phía bên trái và bênphả của tứ đồ. Thế nhưng lúc đó vì quá nhỏ, tôi chưa lĩnh hội hết những gì người nói. Tôi khogn hiểu được sự khác nhau trong

cách suy nghĩ, lập luận giữa mọt người làm công và một người làm chủ. Đơn giản, tôi chỉ lo làm sao có thể tồn tại được tỏng trường và lớp.

Thế nhưng, tôi đã nghe những gì Người nói và những điều đó chẳng bao lâu trở nên có ý nghĩa đối với tôi. Có hai người bố năng động và thành công ở quanh tôi đã giúp cho tôi có thể đối chiếu và hiểu được những lời nói của mỗi người. Chính những gì hai người bố đang làm và hành động đã minh họa rõ nét nhất sự khác nhau giữa phía L – T và C – Đ của tứ đồ. Lúc đầu, những sự khác nhau đó mờ nhạt nhưng dần dần chúng trở nên rõ nét đến rành rành.

Chẳng hạn, một kinh nghiệm đau khổ nhất đối với tôi khi còn nhỏ là khoảng thời gian mà người bố này đã chơi với tôi so với người bố kia. Khi cả hai người bố mỗi lúc một thành công và nổi tiếng, tôi nhận thấy rõ nét một trong hai người càng có ít thời gian bên cạnh vợ và bốn đứa con nhỏ của mình. Người bố ruột của tôi lúc nào cũng ở ngoài đường, bận rộn với các buổi họp liên miên, hoặc vội vã chạy ra phi trường bắt kịp chuyến bay đến những buổi họp khác. Người càng thành công chừng nào thì lại càng ít ăn cơm tối với gia đình chừng ấy. Vào những ngày nghỉ cuối tuần ở nhà, Người lại vùi đầu vào hàng đống giấy tờ công việc trong văn phòng làm việc nhỏ bé của Người.

Trong khi đó người bố giàu càng có nhiều thời gian rảnh rỗi hơn khi người thành công hơn. Nột trong những lý do khiến tôi đã được học thật nhiều về tiền bạc, tài chính, chuyện kinh doanh và ự đời chỉ vì người bố giàu mỗi lúc mỗi có nhiều thời gian hươn nói chuyện với con của Người và với tôi.

Một kinh nghiệm khác là cả hai người bố khi càng thành công càng kiếm ra được nhiều tiền, thế nhưng người bố ruột học thức cao của tôi lại càng nún sâu vào nợ. Và vì thế, người càng làm việc cật lực hơn để rồi nhận ra mình càng bị đánh thuế thu nhập nhiều hơn. Chủ ngân hàng và kế toán của Người khuyên người đi mua một căn nhà to hơn để giảm thuế. Và thế là người nghe theo, mua một căn nhà to hơn, nhưng cũng vì thế người càng phải ra sức làm

việc để có đủ tiền trả căn nhà mới, và những điều đó càng làm cho người mỗi lúc một xa với tổ ấm của mình.

Người bố giàu lại khác hẳn. Người làm ra thật nhiều tiền, nhưng lại trả ít thuế hơn. Người cũng có chủ ngân hàng và kế toán riêng của mình, nhưng người không nghe theo lời tư vấn như người bố ruột học thức của tôi.

NGUYÊN NHÂN CHÍNH

Thế nhưng, động cơ chính thúc đẩy tôi vượt rào từ phía bên trái sang phía bên phải của tứđồ lại là những gì đã ụp đổ xuống cuộc đời người bố nghèo có học thức cao của tôi, giữa lúc người đang đứng trên đỉnh cao sự nghiệp.

Vào đầu những năm 70, tôi đã tốt nghiệp xong đại học và gia nhập một khóa đào tạo phi công lái máy bay ở Pensacola thuộc tiểu bang Florida để chuẩn bị tham chiến ở Việt Nam. Người bố học thức của tôi lúc ấy đang nhiệm chức tổng Thanh tra ngành giáo dục của tiểu bang Hawaii và là một thành viên trong Ban Tư Vấn cho Thống Đốc tiểu bang. Sau cuộc bầu cử Thống đốc tiểu bang, vị thống đốc được tái nhiệm - tức giận vì bố tôi đã tham gai vận động tranh cử cho đối thủ của mình – đã âm thầm chỉ thị không cho phép bố tôi được làm lại trong chính phủ của tiểu bang Hawaii. Và người đã không bao giờ kiếm được việc làm như cũ. Ở tuổi 54, bố tôi phỉa chạy đi xin việc làm, còn tôi thì trên đường tòng quân đến Viet Nam.

Ở lứa tuổi ngũ tuần ấy, bố tôi đnàh đi kiếm một việc làm mới. Người làm hết từ chỗ này đến chỗ khác với chức danh nghe thật kêu nhưng lương thấp. Đại loại như chức qunả lý điều hành một cơ quan phi lợi nhuận XYZ, hoặc giám đốc một tổ chức ABC cũng phi lợi nhuận.

Bố tôi là một người đang ông cao ráo, thông minh và năng động, nhưng người không bao giờ còn được chào đón trong thế giới mà người đã làm việc hơn nửa cuộc đời, thế giới của những công chức chính phủ. Người xoay ra làm ăn, bắt đầu với một vài chuyện kinh doanh nhỏ. Có một dạo người làm tư vấn, và còn mua một thương quyền kinh doanh nổi tiếng, nhưng tất cả đều thất bại. Khi người càng lớn tuổi, bầu nhiệt huyết trong người càng giảm, và

sự dũng cảm dám bắt đầu lại từ đầu cũng suy yếu dần. Ý chí của người mỗi lúc một giảm bớt đi cứ sau mỗi một vụ kinh doanh thất bại. Người đã từng là ngươif làm công thành đạt trong nhóm L, nay cố tồn tại trong nhóm T mà người không hề có kinh nghiệm và sự đam mê của chính mình. Người yêu thích ngành giáo dục công cộng vô cùng, nhưng chẳng có cách nào quay trở lại với thế giới ấy. Chính quyền tiểu bang đã ngầm chỉ đạo cấm mọi ngành giáo dục được phép tuyển dụng người, mà trên một khía cạnh nào đó ta có thể coi người đã bị liệt vào "Sổ bìa đen."

Nếu không có bảo hiểm xã hội và y tế, có lẽ những năm tháng cuối đời Người đã bị nghèo túng khốn khổ. Người qua đời với một tâm trạng cực kỳ nản chí và phẫn nộ, nhưng lương tâm của người đã hoàn toàn an ổn và trong sạch.

Như vậy điều gì đã khiến tôi cma tâm chịu đựng những năm tháng đen tối ấy cào năm 1985? Đó chính là ký ức khủng khiếp giày vò về một người bố có học thức phải ngồi ở nhà chờ từng tiếng điện thoại reo, và cố thành công trong thế giới kinh doanh mà thế giới đó người chẳng biết một chút gì.

Chính điều đó và chính ký ức êm đềm khi chứng kiến người bố giàu mỗi lúc một hạnh phúc và thành công khi người càng lớn tuổi đã đem lại cho tôi mọt khao khát đầy cảm hứng. Thay vì lụn bại ở tuổi 54, người bố giàu đã thành công ngoài sức tưởng tượng.

Trước đó nhiều năm người đã giàu rồi, nhưng đến lúc đó người lại càng giàu hơn gấp ngàn lần. Người thường xuyên xuất hiện trên mặt báo như một daonh nhân đã mua đứt vùng Waikiki và Maui. Những năm tháng miệt mài xây dựng kinh doanh và đầu tư có phương pháp đã gặt hái cho người những mùa bội thu, và làm cho người trở thành một trong những tỷ phú giàu nhất ở quần đảo Hawaii.

SỰ KHÁC NHAU NHỎ BÉ CÓ THỂ DẪN ĐẾN SỰ KHÁC NHAU TO LỚN

Vì Người bố giàu đã giải thích cặn kẽ Kim tứ đồ cho tôi, nên tôi có thể

thấy rất rõ những sự khác nhau nhỏ bé mỗi lúc một lớn theo thời gian làm việc của một con người. Nhờ có tứ đồ, tôi có thể tập trung vào việc chọn lựa nhóm người mà tôi muốn gia nhập, hơn là lựa chọn những gì mà tôi muốn làm. Trong những năm tháng thê thảm nhất của đời mình, chính sự hiểu biết sâu sắc và những kinh nghiệm rút ra từ cuộc đời của hai người bố có tác động mạnh mẽ, đã giúp cho tôi chịu đựng và vượt qua.

NHỮNG CÂU CHUYỆN KHÔNG CHỈ DỪNG LẠI Ở KIM TỨ ĐỒ

Kim tứ đồ chẳng qua chỉ là những nét gạch và một vài ký tự trong đó.

L

C

T

Đ

Nếu bạn quan sát bên dưới bề mặt của hình vẽ đơn giản ấy, bạn sẽ nhìn thấy được những thế giới hoàn toàn khác nhau cũng như những phương diện khác nhau nhìn về thế giới. Khi một người nhìn xã hội bằng cặp mắt của cả nhóm bên trái lẫn nhóm bên phải tứ đồ, tôi có thể thú thật là thế giới sẽ rất khác nhau tùy theo vị trí người ấy đang đứng và tồn tại trong xã hội. Và những sự khác nhau ấy chính là đề tài chủ yếu của quyển sách này.

Sau khi đọc quyển sách này, sẽ có bạn muốn thay đổi ngay cách kiếm tiền của mình, nhưng cũng có bạn hoàn toàn hạnh phúc tiếp tục thế đứng của mình trong xã hội. Bạn có thể chọn hành động cùng lúc trong nhiều nhóm, thậm chí ở cả bốn nhóm. Tất cả chúng ta đều rất khác nhau, và một nhóm này không chắc quan trọng hơn nhóm khác. Trên mỗi ngôi làng, thị tứ, thành phố hay mỗi quốc gia trên thế giới, vẫn rất cần có mọi người hoạt động ở bốn nhóm nhằm đảm bảo sự ổn định về tài chính trong cộng đồng.

Hơn thế nữa, khi chúng ta già đi và tích lũy nhiều kinh nghiệm khác nhau, sở thích của chúng ta se thay đổi.Chẳng hạn, tôi nhận thấy có nhiều thanh niên thiếu nữ sau khi ra trường thường hài lòng khi kiếm được một

việc làm. Thế nhưng sau nhiều năm, nhiều người trong số ấy sẽ không còn hứng thú leo từng bậc thang chức vị trong cong sở, hoặc hết đam mê với lĩnh vưc kinh doanh mà mình đang hoạt động. Những thay đổi về tuổi tác và kinh nghiệm thường khiến một người đi tìm những cái đích mới để phát triển, được thách thức, kiếm nhiều tiền hơn và nhiều hạnh phúc cá nhân hơn. Tôi hy vọng với quyển sách này sẽ có thể đem lại cho bạn một vài đột phá trong tư duy và ý tưởng để đạt được những mục đích đó.

Nói tóm lại, quyển sách này không viết về chuyện vô gia cư, mà là chuyện tìm kiếm một ngôi nhà trú ẩn, một ngôi nhà trong một nhóm hay cả bốn nhóm người của xã hội.

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Dịch giả: Tạ Nguyễn Tấn Trương

Chương 2

Những con người khác nhau tạo lên nhóm khác nhau

"Không thể dạy cho một con chó già những trò chơi mới được", người bố có học thức cao của tôi hay nói câu ấy.

Tôi đã từng ngồi trò chuyện với Người nhiều lần, cố gắng giải thích cho Người hiểu Kim tứ đồ mà tôi hy vọng có thể nhờ đó giúp cho Người lóe lên những hướng đi mới trong vấn đề tiền bạc. Khi gần đến tuổi 60, Người mới nhận ra nhiều giấc mơ nhiều giấc mơ của mình sẽ không bao giờ thực hiện được.

"*Ta đã thử nhưng nó không thành công con ạ,"* Người nói thế.

Bố tôi muốn ám chỉ đến những nỗ lực của mình cố thành công trong nhóm T như một chuyên viên tư vấn làm tư, và trong nhóm C khi người đã đem hết toàn bộ số tiền dành dụm được để làm vốn kinh doanh một thương quyền hãng kem nổi tiếng, nhưng rồi đã bị thất bại hoàn toàn.

Vốn thông minh người hiểu được về mặt lý thuyết là cần phải có những kỹ nưng khác nhau cho mỗi nhóm khác nhau. Người biết có thể học chúng rất mau nếu như người muốn. Thế nhưng vẫn có điều gì đó kiềm hãm Người lại.

Một bữa nọ sau khi ăn trưa xong, tôi trò chuyện với người bố giàu về bố ruột của tôi.

"Bố con và ta không giống nhau từ gốc rễ con ạ", người bố giàu nói. "Trong khi chúng ta cùng là con người có cảm giác sợ hãi, lo âu, niềm tin, ưu điểm và khuyết điểm, cách chúng ta phản ứng và xử lý những điều đó lại khác nhau vô cùng."

"Bố có thể cho con biết sự khác nhau không?" tôi hỏi.
"Không thể nói hết trong một bữa ăn trưa đâu",người bố giàu nói. "Nhưng cách chúng ta phản ứng trước những sự khác nhau đó chính là nguyên nhân khiến chúng ta cứ bám lại với nhóm này hay nhóm khác. Khi bố con cố gắng đi từ nhóm L sang nhóm C, ông có thể hiểu được quá trình ấy về mặt lý trí, nhưng lại không thể thực hiện được về mặt cảm tính. Khi sự việc bắt đầu trục trặc và ông bị lỗ, ông không biết cách làm thế nào giải quyết vấn đề và thế là bố con lại quay về với nhóm người mà ông cảm thấy thoải mái nhất."
"Trở lại nhóm L và thỉnh thoảng nhóm T", tôi nói.

Người bố giàu gật đầu. "Khi nỗi sợ bị mất tiền và thất bại trở nên quá mức đến cào xé trong lòng, nỗi sợ mà cả ta và bố con đều có, bốn cón liền chọn giải pháp bảo đảm trong khi ta chọn giải pháp tự do".
"Và đó chính là sự khác nhau căn bản", tôi vừa nói vừa vẫy tay cho bồi bàn tình tiền.
"Mặc dù chúng ta đều là con người", người bố giàu lặp lại, "Khi đụng đến tiền bạc và những cảm xúc dính đến tiền bạc, tất cả chúng ta đều phản ứng khác nhau. Và chính cách chúng ta phản ứng trước những cảm xúc ấy thường quyết định cách chúng ta chọn lựa cách kiếm tiền."
" Những con người khác nhau thuộc những nhóm khác nhau", tôi nói.
"Đúng vậy", người bố tiếp tục nói khi chúng tôi đứng dậy và bước ra cửa. "Nếu con muốn thành công trong bất kỳ nhóm nào, con cần phải biết nhiều thứ khác chứ không chỉ là những kỹ năng cần có. Con cũng cần phải biết những sự khác nhau gốc rễ đã khiến cho mọi người đóng chốt ở những nhóm khác nhau. Nắm được điều đó, cuộc đời sẽ trở nên dễ dàng hơn với con rất nhiều."

Tôi bắt tay người bố giàu và nói lời từ biệt khi người tùy tùnglái chiếc xe của người lại gần.
"Ồ bố à, còn một điều cuối cùng", tôi nói vội vã. "Bố con có thay đổi được không?"
"Dĩ nhiên là được", người bố giàu nói. "Ai cũng có thể thay đổi được.

Nhưng thay đổi nhóm người mình theo không giống như chuyện đổi việc hay đổi nghề đâu. Thay đổi nhóm người thường là một sự thay đổi cách mạng về con người của con, cách suy nghĩ và cách nhìn về xã hội, thế giới. Sự thay đổi đó có thể dễ dàng với số người này hơn với số người khác chỉ vì có nhiều người thích sự thay đổi, trong khi cũng có khối người khác rất bảo thủ. Đôie nhóm thường là một kinh nghiệm đổi đời. Sự thay đổi ấy thật mãnh liệt và triệt để y như sự thay đổi thoát lốt của con nhộng thành con bướm. Không những bản thân con thay đổi mà bạn bè con cũng sẽ thay đổi. Trong khi con vẫn giao hảo tốt với những người bạn cũ, nhưng sự thay đổi của con sẽ ảnh hưởng đến sự giao hảo đó, giống như những con bướm thật khó lòng sinh hoạt giống như những con nhộng. Do đó, sự thay đổi ấy là một cuộc cách mạng thực sự, và không có nhiều người dám đương đầu và chấp nhận sự thay đổi ấy đâu".

ĐÂU LÀ SỰ KHÁC NHAU?

Làm sao tôi có thể nhận ra người nào thuộc nhóm L, T, C, Đ mà không biết nhiều về họ? Một trong nhiều cách là lắng nghe những gì họ nói.

Người bố giàu thường nói, "Nếu ta lắng nghe một người nào đó nói, ta đang bắt đầu dò hiểu và cảm nhận linh hồn của người ấy".

CÂU NÓI CỦA NGƯỜI NHÓM L

Người thuộc nhóm L, tức là người làm công, thường hay nói, "Tôi đang tìm một công việc ổn định, bảo đảm có mức lương cao và nhiều phúc lợi".

CÂU NÓI CỦA NGƯỜI NHÓM T

Người nhóm T, gồm những người làm tư hay nói:

"Mức giá của tôi là 35 đô một giờ"

"Mức hao hồng bình thường của tôi là 6% giá bán"

"Dường như tôi chẳng bao giờ kiếm được một người siêng năng và làm giỏi"

"Tôi đã làm hơn 20 tiếng cho dự án này"

CÂU NÓI CỦA NGƯỜI NHÓM C

Người nhóm C tức là chủ công ty thường nói, "Tôi đang tìm một giám

đốc điều hành mới cho công ty mình."

CÂU NÓI CỦA NGƯỜI NHÓM Đ

Người nhóm Đ, gồm những nhà đầu tư, hay nói, "Mức lời của tôi tính trên tỷ lệ lợi nhuận ròng hay gộp"

CÔNG CỤ LỜI NÓI

Một khi người bố giàu biết được người được phỏng vấn về mặt bản chất thuộc nhóm nào, tối thiểu lúc ấy Người cũng biết được người ấy muốn gì, có thể ra điều kiện gì với anh ta, và nói với anh ta bằng cách nào. Người luôn nói, "Ngôn ngữ là một công cụ đáng sợ"

Người thường xuyên nhắc nhở chúng tôi điều này. "Nếu con muốn trở thành một người lãnh đạo, con cần phải là một bậc thầy về ngôn ngữ"

Như vậy, một trong những kỹ năng cần thiết để trở thành một người nhóm C thành đạt phải là một người biết làm chủ lời nói, sử dụng lời nói đúng chỗ tùy theo từng đối tượng khác nhau. Người đã dạy chúng tôi trước hết tập lắng nghe cẩn thận những gì một người nói, và tiếp sau đó là biết cách những lời nói nào nên dùng, trong ngữ cảnh nào dùng chúng để tạo hiệu quả ấn tượng nhất đối với người nghe.

Người bố giàu giải thích, "Một lời nói có thể làm hứng khởi ý chí của một người, nhưng cũng có thể làm người khác sợ hãi né tránh".

Chẳng hạn như từ "rủi ro" có thể làm một nhà đầu tư rất phấn khởi trong khi có thể khiến cho một người làm công lãnh lương hoảng hốt và sợ đến co vòi.

Để trở thành những nhà lãnh đạo tài ba, người bố giàu đã nhấn mạnh trước hết chúng tôi phải là những người biết lắng nghe, bởi vì nếu không bạn sẽ chẳng thể nào cảm nhận được cảm xúc va linh hồn của người đối thoại. Và nếu bạn không cảm nhận và thấu hiểu được con người của họ, bạn sẽ không bao giờ biết được mình đang nói chuyện với hạng người nào.

NHỮNG SỰ KHÁC NHAU GỐC RỄ

Nguyên nhân khiến cho người bố giàu nói, "Hãy lắng nghe lời họ nói và cảm nhận linh hồn họ", là bởi vì tiềm ẩn phía bên bên dưới những lời nói ấy chính là những bản chất khác nhau từ gốc rễ của mỗi cá nhân.

THỜI GIAN VÀ TIỀN BẠC CẢU NGƯỜI KHÁC

Phần lớn chúng ta đều nghe về những bí mật làm giàu trở thành tỷ phú như thế này:

1.Thời gian của người khác.

2.Tiền bạc của người khác

Hai điều này có thể thấy ngay ở phía bên phải của tứ đồ, trong khi đó những người làm việc ở phía bên trái tứ đồ lại là những người mà thời gian và tiền bạc của họ bị nhóm kia sử dụng.

Nguyên nhân chủ yếu đã khiến hia vợ chồng tôi bỏ thời gian để ra sức xây dựng một hệ thống kinh doanh kiểu nhóm C hơn là kiểu nhóm T,là bởi vì chúng tôi đã đã nhận ra ích lợi về lâu dài trong việc sử dụng "thời gian của người khác". Một trong những yếu điểm của một người thuộc nhóm T là sự thành công của người ấy phải đổi lấy bằng cái giá làm việc cực nhọc. Nói cách khác, càng thành công chừng nào người ấy lại càng phải làm việc nhiều giờ hươn, cần mẫn hơn.

Khi thiết kế mô hình kinh doanh kiểu nhóm C, sự thành công chứng tỏ sự mở rộng và khuếch trương của hệ thống, dẫn đến việc sẽ thuê mướn nhiều nhân công. Nói cách khác, bạn sẽ làm việc ít hơn mà vẫn kiếm được nhiều hơnvà có nhiều thời gian rảnh rỗi hơn.

Phần còn lại của quyển sách này sẽ đi sâu vào những kỹ năng cũng như cách suy nghĩ cần có của một người thuộc phía bên phải tứ đò. Kinh nghiệm bản thân của tôi cho thấy để có thể thành công trong nhóm bên phải, cần phải có một lối suy nghĩ và những thủ thuật kinh doanh khác nhau. Nếu bạn có đủ khả năng sẵn sàng thay đổi cách suy nghĩ của mình, tôi tin chắc bạn sẽ thấy con đường đi đến sự tự do và bảo đmả về tiền bạc khá dễ dàng. Dĩ nhiên sẽ có bạn thấy con đường đó chông gai và khó đi vô cùng, nhưng sở dĩ như vậy là vì bạn đã quá kẹt dính vào một nhóm, quá bảo thủ với lối suy nghĩ lâu nay của mình.

Ở một mức tối thiểu nào đó, bạn sẽ thấy được tại sao có một vài người làm việc ít, nhưng lại kiếm nhiều tiền, trả thuế ít và được bảo đảm về tài

chinh hơn những người khác. Đó chỉ là vấn đề hiểu biết nhóm nào cần phải nhắm tới và khi nào thực hiện cuộc hành chính đó cho chính bản thân mình.

KIM CHỈ NAM CỦA SỰ TỰ DO

Kim tứ đồ không phải là một nhóm quy tắc hay bí quyết gì cả. Nó chỉ là kim chỉ nam hướng dẫn cho những ai muốn sử dụng nó. Tứ đồ đã dẫn dắt vợ chồng tôi suốt cuộc hành trình từ lúc vật lộn với tiền bạc mỗi ngày cho đến khi đạt đến sự bảo đảm về tài chính và cuối cùng là sự tự do hoàn toàn. Chúng tôi không muốn mỗi ngày phải thức dậy và làm việc vì tiền suốt cả đời mình.

SỰ KHÁC NHAU GIỮA NGƯỜI GIÀU VÀ NHỮNG NGƯỜI KHÁC

Cách đây vài năm, tôi đọc được một bài báo tiết lộ đối với hầu hết những người giàu, hết 70% thu nhập của họ kiếm được từ các khoản đầu tư (nhóm Đ) và phần còn lại không quá 30% thu nhập phát sinh từ lương (nhóm L). Nếu những người ấy có là những người làm cong đi chăng nữa, họ cũng là nhân viên trong chính tập đoàn của họ.

Trong khi đó đối với đa số người nghèo và tần lớp trung lưu, tối thiểu hết 80 % thu nhập của họ có từ lương, thuộc nhóm L và T, và ít hơn 20% thu nhập phát sinh từ các khoản đầu tư, thuộc nhóm Đ.

SỰ KHÁC NHAU GIỮA VIỆC CÓ TIỀN VÀ SỰ GIÀU CÓ

Trong chương 1, tôi đã viết rằng hai vợ chồng tôi thành triệu phú vào năm 1989, nhưng mãi đến năm 1994 chúng tôi mới đạt đến tự do hoàn toàn về tiền bạc. Có sự khác nhau giữa việc có tiền và sự giàu có. Vào khoảng năm 1989, chuyện làm ăn của chúng tôi đã đem lại cho chúng tôi rất nhiều tiền. Chúng tôi càng lúc cang kiếm được nhiều hơn mà không cần phải làm nhiều giờ hơn, bởi vì hệ thống kinh doanh cứ liên tục phát triển mà không cần chúng tôi phải bỏ sức ra nhiều. Chúng tôi đã đạt được điều mà hầu hết mọi người coi đó là sự thành công về tiền bạc.

Chúng tôi vẫn cần phải bỏ nhiều tiền thu được từ chuyện kinh doanh của mình vào đầu tư các tài sản hữu hình. Công việc kinh doanh của chúgn tôi thanh công rực rỡ, nhưng chính lúc đó, chúng tôi cần phải tập trung phát

triển các tài sản của mình đến mức mà nguồn thu nhập magn lại từ những tài sản đầu tư ấy vượt xa chi phí sinh hoạt hằng ngày của chúng tôi.

Trong thực tế, chuyện kinh doanh của chúng tôi cũng được coi như một tài sản bởi vì nó mang lại thu nhập mà không cần đến nhiều công sức chúng tôi bỏ vào. Trên quan điểm cá nhân của chúng tôi về sự giàu có, chúng tôi luôn đảm bảo mình phải có những tài sản đầu tư như địa ốc hay chứng khoán mang lại thu nhập nhiều hơn chi phí sinh hoạt của mình, và như thế chúng tôi mới có thể tự cho mình là giàu có. Một khi nguồn thu nhập từ cột tài sản trở nên lớn hơn nguồn thu nhập kiếm được từ cột tài sản trở nên lớn hơn nguồn thu nhập kiếm được từ chuyện kinh doanh, chúng tôi liền sang nhượng việc làm ăn đó cho đối tác. Từ lúc ấy, chúng tôi mới thực sự giàu có.

ĐỊNH NGHĨA SỰ GIÀU CÓ

Sự giàu có được định nghĩa như là: "Số ngày bạn có thể sinh hoạt mà không cần đòi hỏi sự làm việc của bạn (hay của người nhà bạn) trong khi bạn vẫn có thể duy trì mức sống như bình thường".

Chẳng hạn, nếu chi phí sinh hoạt hàng tháng của bạn là 1000 đô, và nếu bạn có một khoản tiết kiệm 3000 đô, sự giàu có của bạn xấp xỉ cỡ 3 tháng hay 90 ngày sinh hoạt. Sự giàu có được đo bằng thời gian chứ không phải bằng tiền bạc.

Vào khoảng năm 1994, sự giàu có của vợ chồng tôi là vô hạn (trừ phi có những biến động kinh tế khủng hoảng nặng nề) bởi vì thu nhập chúng tôi đã vượt quá xa mức phí sinh hoạt của chúng tôi.

Sau cùng, không phải bao nhiêu tiền bạn làm ra mới quan trọng. mà chủ yếu bao nhiêu tiền bạn giữ được và số tiền đó sẽ sinh lời thêm cho bạn trong bao lâu. Hàng ngày, tôi đều gặp rất nhiều người kiếm được khối tiền, nhưng gần như họ kiếm được đều chảy qua cột chi phí.

Mỗi lần họ kiếm được thêm một ít tiền, họ đi mua sắm. Họ thường mua ngôi nhà lớn hơn hoặc mua sắm. Họ thường mua ngôi nhà lớn hơn hoặc mua xe mới, mà những người đó chỉ làm cho họ mắc nợ lâu và làm việc cực hơn, để rồi họ chẳng còn nhiều tiền đầu tư vào cột tài sản của mình. Họ sài tiền

đến chóng mặt, chẳng khác nào mắc tật nhuận tràng tài chánh.

XÀI TIỀN HẾT GA

Khi đề cập đến xe hơi, chúng ra hay nghe đến chuyện "chạy hết ga". Dĩ nhiên ở tốc độ "chạy hết ga" đó vẫn phải đảm bảo xe không bị xì khói hay cháy máy.

Đối với chuyện tiền bạc cũng vậy. Có nhiều người bất kể giàu hay nghèo cũng xài tiền ở mức "hết ga". Kiếm được bao nhiêu tiền, họ đều xài thẳng tay. Vấn đề nằm ở chỗ khi một chiếc xe cứ chạy hết ga như vậy, chắc chắn tuổi thọ của máy xe sẽ bị giảm đi rất nhiều.

Điều đó cũng tương tự với cách xài tiền hết ga.

Nhiều người bạn của tôi là bác sĩ cho biết, vấn đề xã hội ngày nay là càng có nhiều người bị áp lực căng thẳng do làm việc nhiều mà không bao giờ có đủ tiền. Một người bạn bảo nguyên nhân lớn nhất thường gây ra rối loạn về sức khoẻ là triệu chứng "ung thư túi tiền".

TIỀN LÀM RA TIỀN

Bất kể bao nhiêu thu nhập kiếm được, bạn cũng nên dành một tí bỏ vào nhóm Đ. Nhóm Đ đặc biệt luôn làm theo phương châm tiền kiếm ra tiền, hoặc quan điểm bắt đồng tiền làm cho mình sao cho bạn không phải làm việc cực hơn nữa. Thế nhưng điều quan trọng ở chỗ là rất có nhiều cách đầu tư khác nhau.

CÁC HÌNH THỨC ĐẦU TƯ KHÁC NHAU

Mọi người thường đầu tư vào chuyện học của mình. Hệ thống giáo dục truyền thống rất quan trọng bởi vì bạn càng có học thức, càng dễ kiếm tiền. Bạn có thể mất 4 năm đại học, nhưng bù lại lương bạn có thể tăng từ 24.000 đo lên đến 50.000 đô mỗi năm. Nếu một người trung bình có thể làm việc tích cực trong suốt 40 năm, việc bỏ 4 năm đại học hay sau đại học làm một cách đầu tư tuyệt vời. Làm việc cần cù và trung thành là một cách đầu tư khác, chẳng hạn như trường hợp một nhân viên làm việc lâu năm trong một công ty hay một chính phủ. Thế nhưng bù lại người đó sẽ nhận được một khoản tiền về hưu kếch sù theo hợp đồng. Hình thức đầu tư ấy rất phổ biến

trong thời đại công nghiệp, nhưng hoàn tàon lỗi thời trong thời đại Thông tin.

Nhiều người khác đầu tư bằng cách sinh con nhiều và có một đại gia đình, và bù lại có thể nhờ cậy con mình lúc về già. Cách đầu tư ấy một thời thông dụng, thế nhưng do điều kiện kinh tế mỗi lúc một khó khăn ở thời đại mới, nhiều gia đình đã coi việc nuôi cha mẹ là một gánh nặng bắt buộc.

Những kế hoạch về hưu của chính phủ như Bảo hiểm xã hội và Bảo hiểm y tế ở các nước (trong đó có Việt Nam), mà những khoản bảo hiểm này được trả bằng cách cắt giảm lương, cũng là một cách đầu tư nhưng lại được áp đặt bở luật pháp. Tuy nhiên do những biến động lớn về nhân khẩu và giá cả sinh hoạt, hình thức đầu tư này không chắc chắn bảo đảm quyền lợi được hưởng của những người lao động mà chính phủ đã cam kết.

Cũng có những hình thức đầu tư về hưu độc lập khác, chẳng hạn như kế hoạch về hưu cá nhân. Thông thướng chính phủ sẽ dặc cách miễn giảm thuế cho cả người lao động và người sử dụng lao động nếu tham gia những chương trình này.

THU NHẬP TỪ NHÀ ĐẦU TƯ

Mặc dù tất cả những hình thức đầu tư trên đều được coi là đầu tư, nhóm Đ thướng tập trung vào những khoản đầu tư đem lại thu nhập liên tục trong suốt thời gian làm việc của họ. Tiêu chuẩn để trở thành một người thuộc nhóm Đ cũng là giống như tất cả những nhóm khác, đó là bạn có thể kiếm được tiền từ chính nhóm Đ hay không. Nói cách khác, tiền bạc có làm cho bạn thu nhập cho bạn hay không.

Thử xem xét một người nọ mua một căn nhà để đầu tư bằng cách cho thuê. Nếu tiền thuê nhà thu được nhiều hơn chi phí bỏ ra để duy trì căn nhà, nguồn thu nhập đó xuất phát từ nhóm Đ. Điều đó cũng tương tự như những người có thu nhập từ tiền tiết kiệm, hay lãi cổ phiếu. Như vậy tiêu chuẩn của nhóm Đ là bao nhiêm tiền bạn kiếm được từ nhóm này mà không phải làm việc trong nhóm đó.

QUỸ VỀ HƯU CỦA TÔI CÓ PHẢI LÀ MỘT HÌNH THỨC ĐẦU TƯ

KHÔNG?

Bỏ tiền vào quỹ về hưu là một cách đầu tư cũng làm một việc làm khá hay. Hầu hết chúng ta đều hy vọng trở thành một nhà đầu tư khi chúng ta về hưu, thế nhưng với mục đích của quyển sách này, nhóm Đ không phải như vậy mà là những người kiếm được tiền từ những khoản đầu tư ngay trong những năm chúng ta còn làm việc. Thực tế là không phải ai cũng bỏ tiền vào quỹ hưu trí của mình. Hầu như đa số mọi người khi bỏ tiền vào quỹ hưu trí đều hy vọng một khi về hưu, số tiền trong quỹ trở lên nhiều hơn so với họ bỏ vào trong những năm qua.

Hoàn toàn có sự khác biệt giữa người tiết kiệm tiền kiểu đó, với những người, bằng cách đâùu tư đã chủ động điều khiển đồng tiền làm việc và tạo thêm thu nhập cho mình.

THẾ NHỮNG NGƯỜI MÔI GIỚI CỔ PHIẾU CÓ PHẢI LÀ NHÀ ĐẦU TƯ KHÔNG?

Nhiều người làm nghề tư vấn trong thế giới đầu tư, theo định nghĩa không phải là những người thực sự tạo ra thu nhập cho mình từ nhóm Đ.

Chẳng hạn, phần lớn các nhà môi giới cổ phiếu, địa ốc, tư vấn tài chính, chủ ngân hàng và chuyên viên kế toán, về mặt bản chất mà xét thì những người thuộc nhóm L hay T. Nghĩa là thu nhập của họ kiếm được từ công việc chuyên môn của họ, chứ không phải tài sản của họ làm chủ.

Tôi có nhiều người bạn sống bằng nghề mua bán cổ phiếu. Họ mua cổ phiếu ở giá thấp và hy vọng bán lại ở giá cao. Như vậy, thực sự họ chỉ sống bằng nghề "mu bán", chẳng khác gì một người chủ tiệm bán lẻ, mua hàng hoá giá sỉ bán ra với giá bán lẻ. Họ vẫn phải bỏ công sức của chính họ để kiếm ra tiền. Chính vì vậy, những người thuộc nhóm T nhiều hơn người thuộc nhóm Đ.

Thế tất cả mọi người có thể trở thành nhà đầu tư không? Dĩ nhiên là có thể, nhưng điều quan trọng là phải biết sự khác nhau giữa một người kiếm thu nhập từ hoa hồng, hay tư vấn tính theo giờ hoặc trả lương, hay mua thấp

bán giá cao, với một người kiếm được nhiều tiền hay tìm ra những cơ hội đầu tư béo bở.

Có một cách tìm ra một nhà tư vấn giỏi. Đó là, hãy hỏi họ bao nhiêu % thu nhập của họ kiếm được từ hoa hồng, phí tư vấn so với khoản thu nhập kiếm được từ khoản đầu tư hay những công việc kinh doanh do họ làm chủ.

Tôi được nhiều người bạn là chuyên viên kế toán tiết lộ mà không vi phạm bí mật thông tin khách hàng, nhiều người tư vấn đầu tư chuyên nghiệp hầu như có rất ít thu nhập kiếm được từ khoản đầu tư. Nói cách khác, "họ không thực hành những bài mà họ bày cho người khác" .

NHỮNG ƯU ĐIỂM CỦA THU NHẬP KIẾM ĐƯỢC TỪ NHÓM Đ.

Như vậy sự khác nhau chủ yếu phân biệt nhóm Đ là những người này tập chung vào việc điều khiển đồng tiền tạo ra thêm tiền. Nếu họ thực sự giỏi về việc đó, họ có thể khiến đồng tiền làm việc cho chính họ và gia đình họ suốt hàng trăm năm.

Ngoài ưu điểm rõ ràng nhất là biết cách điều khiển đồng tiền mà không phải mỗi sáng thức dậy đi làm, còn có nhiều ưu điểm khác về thuế mà những người làm công không có được.

Một trong những nguyên nhân làm cho người giàu càng giàu là đôi khi họ có thể kiếm được hàng trăm triệu đô mà không phải trả một đồng thuế nào một cách hợp pháp. Đó là bởi vì họ tạo ra tiền từ "cột tài sản", chứ không phải cột "thu nhập". Nghĩa là họ kiếm tiền như một nhà đầu tư, chứ không phải người làm công.

Đối với những người làm việc, những người này không những bị đánh thuế cao hơn mà họ sẽ chẳng bao giờ thấy được khoản thu nhập mà thuế đã lấy đi thừ lương của họ.

TẠI SAO KHÔNG CÓ NHIỀU NGƯỜI HƠN TRỞ THÀNH NHÀ ĐẦU TƯ?

Những người nhóm Đ là những người làm việc ít. Thế thì tại sao không

có nhiều người hơn trở thành nhà đầu tư? Lý do giải thích một câu hỏi đó chính là nguyên nhân tại sao không có nhiều người dám tự kinh doanh cho chính mình. Chỉ có thể tóm tắt trong một từ: "rủi ro".

Nhiều người không thích đưa tiền họ giành dụm mà họ làm lụng cực khổ để rồi không bao giờ thấy số tiền quay trở lại với chính mình. Nhiều người rất sợ bị mất tiền, chẳng thà họ chọn không đầu tư, không đương đầu với rủi ro cho dù họ có thể kiếm được nhiều tiền đi chăng nữa.

Một tài tử điện ảnh Holywood đã từng tuyên bố: "Tôi không quan tâm đến mức lời của nhà đầu tư. Điều tôi lo lắng nhất là số tiền đầu tư có lấy lại được hay không?".

Chính những nỗi lo sự bị mất tiền vô hình chung đã phân biệt thành bốn nhóm người:

1. Những người không dám rủi ro và không làm gì hết, chỉ chọn lối chơi an toàn và bỏ tiền vào tài khoản của ngân hàng.
2. Những người giao chuyện đầu tư cho người khác quản lý, như chuyên viên tư vấn hay nhà quản lý quỹ tương hỗ.
3. Những người thích đen đỏ.
4. Những nhà đầu tư thực thụ.

Có những sự khác nhau giữa người thích đỏ đen với một người đầu tư thực thụ. Đối với người đỏ đen, đầu tư là một trò chơi cơ hội, trong khi đó đối với người đầu tư, đó là một trò chơi đầu tư trí tuệ và đòi hỏi nhiều thủ thuật. Còn đối với người giao chuyện đầu tư cho người khác quản lý, đầu tư chỉ là một trò chới không thích học hỏi một tí nào. Đối với họ, điều quan trọng chủ yếu là phải kiếm được một chuyên viên tư vấn tài chính thật giỏi.

Trong các chương kế tiếp quyển sách này sẽ trình bày với bạn về bảy cấp bậc đầu tư khác nhau giúp cho bạn hiểu rõ hơn về vấn đề này.

RỦI RO CÓ THỂ GIẢM ĐƯỢC ĐẾN MỨC TỐI THIỂU

Một tin mừng đối với chuyện đầu tư là rủi ro có thể giảm đến mức tối thiểu, thậm chí có thể triệt tiêu hoàn toàn, và bạn có thể chuyển được rất

nhiều lời hơn số vốn bỏ ra nếu như bạn rành rẽ quy tắc của cuộc chơi đó.
Nếu bạn nghe một người nào đó nói câu này, bạn có thể biết ngay người đó là một người đầu tư thực thụ: “Bao lâu tôi có thể lấy lại vốn, và mức thu nhập đem lại cho tôi thu nhập sau này sẽ là bao nhiêu sau khi tôi đã lấy lại được vốn đầu tư như ban đầu?”.

Người đầu tư thực thụ muốn biết trong bao lâu họ có thể lấy lại vốn đầu tư ban đầu, trong khi những người đầu tư vào quỹ hưu trí phải đợi nhiều năm mới có thể biết được sẽ lấy lại tiền hay không. Đó chính là sự khác nhau lớn nhất giữa một người đầu tư chuyên nghiệp với một người để giành tiền chuẩn bị cho cuộc sống về hưu của mình.
Chính nỗi sợ hãi bị mất tiền đã khiến cho hầu hết mọi người đi tìm kiếm sự đảm bảo và ổn định. Thế nhưng, nhóm Đ không phải nguy hiểm như nhiều người nghĩ. Nhóm Đ cũng như ba nhóm kia, nhưng chỉ khác ở chính những kỹ năng và người lối suy nghĩ. Những kỹ năng của nhóm Đ vẫn có thể học được nếu như bạn chịu khó bỏ thời gian chịu học hỏi.

SỰ KHÁC NHAU GIỮA KẾ HOẠCH VỀ HƯU CỦA THỜI ĐẠI CÔNG NGHIỆP TRƯỚC ĐÂY VỚI KẾ HOẠCH VỀ HƯU CỦA THỜI ĐẠI CÔNG NGHỆ THÔNG TIN HIỆN NAY.

Khi tôi còn nhỏ, người bố giàu thường khuyến khích tôi dám chấp nhận rủi ro với tiền bạc và học hỏi cách đầu tư. Người hay nói, “Nếu con muốn giàu, con phải học cách trở thành một nhà đầu tư. Hãy học cách trở thành một nhà đầu tư chuyên nghiệp”.

Khi về già, tôi đã kể lại người bố học thức của tôi những gì mà người bố kia đề nghị học cách đâu tư và kiểm soát rủi ro. Bố ruột tôi trả lời, “Ta không cần phải học cách đầu tư con ạ. Ta đang tham gia chương trình bảo hiểm của chính phủ và có một kế hoạch đầu về hưu của công đoàn giáo dục mà những nguồn bảo hiểm xã hội đó đều được đảm bảo. Vậy đâu có lý do gì ta cần phải chơi trò chơi rủi ro với tiền của mình?”

Bố ruột tôi rất tin tưởng vào kế hoạch về hưu như thế của thời đại Công nghiệp, như chương trình bảo hiểm xã hội của chính phủ cho người lao

động.
Cho nên khi tôi gia nhập vào hải quân Mỹ, Người rất sung sướng. Thay vì lo lắng cho đứa con có thể bỏ mạng ở Việt Nam, Người chỉ nói, "Chỉ cần ráng trụ trogn quân đội 20 năm, con sẽ được đảm bảo phúc lợi y tế và hưu trí suốt đời".

Mặc dù vẫn còn đang được áp dụng, những kế hoạch hưu trí như thế đã trở lên lỗi thời và lạc hậu. Quan điểm cho rằng công ty phải chụi trách nhiệm về tài chính cho cuộc sống của bạn sau khi về hưu và chính phủ sẽ chăm lo cho những nhu cầu của bạn ở tuổi về hưu thông qua chương trình bảo hiểm xã hội, là một quan niệm cũ và không còn có giá trị trong thời đại mới này.

MỌI NGƯỜI CẦN TRỞ THÀNH NHỮNG NHÀ ĐẦU TƯ

Khi chúng ta thay đổi từ kế hoạch hưu trí phúc lợi bảo đảm mà tôi gọi là kế hoạch thời Công nghiệp, kế hoạch hưu trí đóng góp bảo đảm mà tôi gọi là kế hoạch thời thông tin, hậu quả là giờ đây bạn phải tự lo chăm sóc tới mình cho tuổi về hưu của bạn. Điều không may là rất ít người nhận thấy sự thay đổi đó.

KẾ HOẠCH HƯU TRÍ Ở THỜI ĐẠI CÔNG NGHIỆP

Trong thời đại công nghiệp, một kế hoạch hưu trí phúc lợi bảo đảm quy định công ty sẽ đảm bảo cho bạn, người lao động, một khoản tiền nhất định (thường được trả hàng tháng) một khi bạn còn sống. Mọi người đều cảm thấy an toàn bởi vì những kế hoạch đó đảm bảo cho bạn một nguồn thu nhập ổn định.

KẾ HOẠCH HƯU TRÍ Ở THỜI ĐẠI THÔNG TIN

Một vài nhân vật nào đó thay đổi luật pháp, và các công ty giờ đây không còn chụi trách nhiệm đảm bảo tài chánh cho bạn khi bạn đến tuổi về hưu. Thay vào đó, các công ty áp dụng hình thức hưu trí đóng góp bảo đảm "Đóng góp bảo đảm " là một thuật ngữ chỉ cho việc bạn có thể hưởng được những khoản tiền mà bạn và công ty đã đóng góp về quỹ hưu trí trong suốt thời gian bạn làm việc. Nói cách khác, nguồn thu nhập khi bạn về hưu sẽ

được quyết định chủ yếu từ những khoản đã đóng góp và quỹ hưu trí trước đây. Nếu bạn và công ty không đóng góp gì hết, bạn sẽ không được khoản tiền về hưu.

Một tin mừng là trong thời đại thông tin tuổi thọ của con người đã tăng lên đáng kể. Thế nhưng, tuổi thọ của bạn có thể sẽ lâu hơn nguồn thu nhập hưu trí của bạn, và nếu quỹ hưu trí này còn không được bảo đảm an toàn do những biến động và rủi ro của thị trường tài chính.

KIỂU ĐẦU TƯ CỦA NHỮNG NGƯỜI KHÔNG PHẢI LÀ NHÀ ĐẦU TƯ

Hiện nay, thị trường chứng khoan luôn là đầu tư câu chuyện của cả thế giới. Sở dĩ như thế là vì có nhiều đã làm sôi nổi thị trường, mà một trong những yếu tố đó chính là lực lượng những người không chuyên đang cố trở thành những nhà đầu tư trên thị trường. Con đường tài chánh của họ có thể được vẽ như thế này.

Hầu hết những người này, vốn là những người thuộc nhóm L hay T, thường có bản chất khuynh hướng thiên về sự ổn định. Điều đó giải thích tại sao họ đi tìm kiếm những công việc an toàn, những nghề nghiệp ổn định, hay bắt đầu những việc làm ăn nhỏ mà họ có thể kiểm soát được. Do sự biến động trong kế hoạch hưu trí, họ buộc phải lấn sang nhóm Đ mà ở nơi đó họ hy vọng có thể tìm thấy được “An toàn” cho những năm tháng về hưu sắp tới của mình. Điều bất hạnh là nhóm Đ không phải là nhóm nhắm tới sự an toàn, mà chính nơi đường đầu tư và chấp nhận rủi ro.

Trước hiện tượng “Di cư ồ ạt” của những người từ phía bên trái tứ đồ đến tìm sự an toàn, trên thị trường chứng khoán xuất hiện nhiều kiểu đầu tư mà bạn thường nghe như thế này.

1. “Đa dạng hoá”

- Những người đi tìm những sự an toàn rất hay dùng nhóm từ này. Tại sao vậy? Vì đó là một kiểu chiến lược đầu tư nhằm mục đích “Không bị mất

tiền". Vì đó không phải là chiến lược để thắng, cho nên những người nhóm Đ thành công hay những người giàu không hề đa dạng hoá mà họ lỗ lực tập chung bằng hết mọi cố gắng của mình.

Warren Buffet, một trong những nhà đầu tư xuất chúng của thế giới đã nó như thế này về kiểu 'đạ dạng hoá': "Chiến lược mà chùng tôi áp dụng không theo trường phái đa dạng hoá giáo điều. Nhiều người phê bình chiến lược đó có nhiều rủi ro hơn những chiến lược thông thường. Chúng tôi không đồng ý với lời phê bình đó. Chúng tôi tin rằng mọi chính sách đầu tư danh mục tập chung có lựa chọn có khả năng giảm mức rủi ro rất nhiều nếu chính sách đó có thể khiến cho người đầu tư đặt vấn đề hết sức nghiêm túc như với chuyện làm ăn, mà đồng thời vẫn làm cho người đầu tư cảm thấy yên tâm đối với những khía cạnh kinh tế của danh mục trước khi anh ta quyết định mua nó". Nói cách khác, Warren Buffet cho rằng kiểu đầu tư nhắm vào một danh mục tập chung là một chiến lược tốt hơn kiểu đa dạng hoá theo ý của ông, thay vì giản trải, sự tập trung sẽ khiến bạn suy nghĩ và hành động một cách khôn ngoan hơn, cẩn thận hơn. Bài báo cáo của ông còn đề cập tới một người đầu tư trung bình thường ưa tránh sự biến động vì họ thường đồng nhất sự biến động với rủi ro, thay vào đó, Warren Buffet đã viết, "Trong thực tế, những người đầu tư chuyên nghiệp lại thích có biến động". Đối với hai vợ chồng tôi, để thoát khỏi sự nghèo nàn và đạt đến sự tự do hoàn toàn về tiền bạc, chúng tôi đã không đa dạng hoá mà tập chung vào một số ít khoản đầu tư của mình.

2"Cổ phiếu blue chip"

- Những người đầu tư theo kiểu chơi an toàn thường hay mua những cổ phiếu blue chip. Tại sao vậy? Bởi vì trong đầu họ luôn cho rằng những loại cổ phiều này an toàn hơn. Trong khi những công ty đó an toàn, thị trường chứng khoán lại không an toàn tí nào.

3. "Quỹ hỗ tương"

- Những người có ít kiến thức về đầu tư thường cảm thấy an toàn hơn khi đầu tư số tiền giành giụm của họ vào các quỹ hỗ tương, bởi vì họ nghĩ những

nhà quản lý các quỹ này có chiến lược đầu tư giỏi hơn họ. Đối với những người không có ý định trở thành những nhà đầu tư chuyên nghiệp, đây là một cách rất khôn ngoan. Thế nhưng vấn đề ở chỗ là các quỹ hỗ tương này chưa chắc là ít rủi ro hơn. Trong thực tế, nếu xảy ra một cuộc khủng hoảng trên thị trường chứng khoàn, chúng ta vẫn có thể thấy một cuộc biến động mà tôi tuyên đoán đó là "Một cuộc khủng hoảng của thị trường quỹ hỗ tương", mà ảnh hưởng tai hoạ của nó sẽ chẳng kém khủng khiếp như cuộc khủng hoảng đối với các thị trường tài chính khác đã từng xảy ra trong lịch sử, chẳng hạn như cuộc khủng hoảng thị trường mua bán hoa tulip vào năm 1610, cuộc khủng hoảng South Seas Bubble vào năm 1620, và cuộc khủng hoảng thị trường trái phiếu vào năm 1990.

Ngày hôm nay, thị trường đầy ắp hàng triệu người, về một bản chất là những người đi tìm kiếm sự an toàn, nhưng do áp lực của những biến động kinh tế đã khiến họ từ phía bên trái của kim tứ đồ phải "vượt rào" đi sang phía bên phải mà ở đó không hề cho phép sự tồn tại của những ý tưởng về sự an toàn, đảm bảo. Chính điều đó mới làm cho tôi cảm thấy lo lắng nhất. Nhiều người vẫn cho rằng các chương trình hưu trí mà họ đang tham gia là an toàn, nhưng thực tế lại không hề an toàn tí nào. Một khi xảy ra một cuộc sụp đổ hay khủng hoảng lớn, những kế hoạch hưu trí đó của họ sẽ tan thành mây khói. Những kế hoạch hưu trí đó của họ không an toàn như những chương trình hưu trí của những thế hệ trước.

NHỮNG BƯỚC NGOẶT THAY ĐỔI LỚN VỀ KINH TẾ ĐANG TỚI GẦN

Đã xuất hiện những dấu hiệu cho thấy có một bước ngoặt thay đổi lớn về mặt kinh tế đang tới gần. Bước ngoặt đó thường đánh dấu sự kết thúc thời đại cũ và mở rộng một kỷ nguyên mới. Ở cuối thời đại, luôn có những người tiến bộ tiên phong, nhưng cũng có người khác tiến bộ tiên phong, nhưng vẫn có nhiều người khác vẫn bám khư khư vào những quan niệm của thời đại cũ. Tôi e rằng những người con vẫn trông mong sự bảo đảm tài chính của mình vào trách nhiệm của một đại công ty hay chính phủ, họ sẽ thất vọng trong

những năm tới đây. Những ý tưởng đó thuộc về thời đại công nghiệp chứ không phải thời đại thông tin.

Không ai có thể tiên đoán vào tương lai. Tôi đăng ký báo về nhiều công ty dịch vụ tin tức đầu tư. Công ty nào cũng đưa ra lời ước đoàn không giống nhau. Công ty này cho rằng tương lai gần đất sáng sủa, trong khi một công ty khác thì tiên đoán một cuộc khủng hoảng thị trường và suy thoái toàn cầu đang sắp xảy ra. Để có thể khách quan, tôi phải lắng nghe từ cả hai phía bởi vì cả hai quan điểm trái ngược đó đều có cơ sở lý luật chặt chẽ và thuyết phục. Vấn đề cần lắm bắt không phải là kiểu chơi coi bói, cố đoán những gì sẽ xảy đến trong tương lai mà tôi cần phải thông tin kịp thời ở cả hai nhóm C và Đ và chuẩn bị tinh thần đối phó với bất kỳ những gì có thể xảy ra. Một người nếu được chuẩn bị đầy đủ vẫn có khả năng phát triển tốt cho dù nền kinh tế đi theo hướng nào đi chăng nữa.

Nếu lịch sử có thể được coi là một trong những công cụ phân tích, một người thợ tới 75 tuổi sẽ trải qua một lần khủng hoàng và hai lần suy thoái kinh tế. Dĩ nhiên, bố mẹ của tôi đều đã trải qua trong thời đại của họ, nhưng thế hệ dân Mỹ trong giai đoạn cuộc chiến Việt Nam vẫn chưa hề trải qua một cuộc khủng hoảng lớn về kinh tế nào như vậy cả. Và các chuyên gia kinh tế cho rằng cứ trung bình mỗi 60 năm sẽ xảy ra một cuộc đại khủng hoảng.

Ngày nay, tất cả chúng ta cần phải quan tâm đến những vấn đề khác, chứ không phải là sự bảo đảm việc làm. Tôi cho rằng điều mà chúng ta cần quan tâm chính là sự bảo đảm về tài chính lâu dài cho chính mình, và không giao khoán trách nhiệm cho công ty hay chính phủ. Thời đại đã thực sự thay đổi khi các công ty đồng loạt công bố họ sẽ không còn chụi trách nhiệm đối với cuộc sống của bạn khi bạn về hưu. Một khi các công ty đều chuyển sang kế hoạch hưu trí đóng góp bảo đảm họ đã đưa ra thông điệp là từ nay trở đi bạn phải tự lo cho chuyện về hưu của mình. Ngày hôm nay, tất cả chúng ta cần phải trở thành những nhà đầu tư khôn ngoan hơn, và cần phải cẩn thận hơn với những biến động lên xuống đến chóng mặt của thị trường tài chính. Tôi thành thực đề nghị với các bạn chẳng thà chúng ta bỏ thời gian học hỏi cách

đầu tư hơn là giao tiền của mình cho người khác đầu tư giùm bạn. Nếu bạn chỉ giao tiền cho quỹ hỗ tương hay một chuyên viên tư vấn , bạn có thể phải đợi đến 65 tuổi mới biết được những người ấy có làm tốt công việc bạn giao phó hay không. Nếu như họ bết bát, bạn sé phải làm việc lại cho tới cuối cuộc đời mình. Hàng triệu người sẽ lâm vào trường hợp đó bởi vì khi ấy đã quá muộn cho họ tự đầu tư hay học hỏi cách đầu tư.

HÃY HỌC CÁCH QUIẢN LÝ RỦI RO

Luôn có cách đầu tư ít rủi ro nhưng vẫn sinh lời cao. Tất cả những gì bạn cần làm là học cách làm sao có thể thực hiện được. Điều đó không khó. Trong thực tế, cách học hỏi ấy chẳng khác gì với cách tập chạy xe đạp. Bn đầu, bạn có thể vấp ngã, té lên té xuống, nhưng dần dần sau đó bạn sẽ không bị ngã, và việc đầu tư sẽ trở thành một bản năng tự nhiên thứ hai giống như việc cưỡi xe đạp.

Vấn đề lớn nhất đối với những người thuộc nhóm bên trái của Km tứ đồ là khả năng chấp nhận rủi ro. Sở dĩ phần lớn mọi người đều trở thành nhóm L hay T là vì họ ở những nhóm đó họ có thể tránh được những rủi ro về tiền bạc. Thay vì né tránh rủi ro, tôi đề nghị các bạn hãy nên học cách kiểm soát đầu tư về tài chính.

HÃY CHẤP NHẬN RỦI RO

Những người chấp nhận rủi ro là những người làm thay đổi thế giới. Hiếm có ai trở lên giàu có mà không biết chấp nhận rủi ro. Có quá nhiều người vẫn dựa vào chính phủ né tránh những rủi ro về tiền bạc trong cuộc đời. Như chúng ta đã biết, khi thời đại Thông tin bắt đầu cũng là lúc chấm dứt việc tồn tại những bộ máy chính phủ cồng kềnh đơn giản là vì chính phủ càng lớn chừng nào thì chi phí ngân sách nhà nước sẽ tiêu hao chừng đấy.

Điều không may là hàng triệu người trên thế giới vẫn còn dựa vào những ý tưởng vào phúc lợi hay an sinh xã hội sẽ bị rớt lại phía sau về mặt tiền bạc. Thông điệp của thời đại thông tin là tất cả chúng ta phải tự lực gánh sinh cho chính mình, phải trưởng thành trong mọi vấn đề tiền bạc cá nhân của mình.

Quan điểm "Hãy rằng học và tìm một công việc an toàn" là một quan điểm sinh ra từ thời đại công nghiệp. Chúng ta không còn sống trong thời đại đó nữa. Thời đại đang thay đổi. Thế nhưgn vấn đề là những quan điểm của con người lại không thay đổi họ vẫn nghĩ họ có quyền được hưởng một điều gì đó. Họ vẫn cho rằng nhóm Đ không có liên quan gì đến họ cả. Họ cứ nghĩ chính phủ, đại công ty, công đoàn lao động, quỹ hỗ tương hay gia đình họ sẽ chăm sóc cho họ một khi họ không còn khả năng làm việc nữa. Tôi rất hy vọng là những suy nghĩ đó của họ sẽ đúng. Và những người như thế không phải đọc tiếp quyển sách này.

Chính vì quan tâm đến những người nhận thức được nhu cầu trở thành những nhà đầu tư đã thôi thúc tôi viết lên quyển sách này. Quyển sách viết cho những ai muốn "vượt rào" từ phía bên trái sang phía bên phải của Kim tứ đồ nhưng không biết bắt đầu bằng cách nào. Bất cứ ai cũng có thể đi hết cuộc hành trình "xé rào" ấy nếu có những kỹ năng thích hợp và một ý chí quyết định dứt khoát.

Nếu bạn đã tìm thấy con đường đi đến tự do cho chính bạn, tôi xin thật lòng chúc mừng bạn, và mong bạn hãy chia sẻ kinh nghiệm của mình với những người khác, và hướng dẫn họ nếu họ cần sự giúp đỡ của bạn. Hãy hướng dẫn những người ấy, nhưng hãy để họ tự kiếm lấy một con đường cho chính mình bởi vì có rất nhiều con đường dẫn đến sự giải thoát tự do về tài chính.

Dù cho bạn có quyết định như thế nào đi chăng nữa, mong bạn hãy nhớ cho một điều này là sự tự do về tài chính có thể đạt được miễn phí, nhưng cái giá đạt được không phải rẻ. Đối với tôi cái giá mà tôi phải trả hoàn toàn xứng đáng với sự tự do mà tôi đạt được. Một bí quyết lớn như thế này: Không cần phải có tiền hay một nền học thức cao mới có thể đạt được sự tự do về tài chính. Mà con đường đi đến sự tự do đó cũng không nhất thiết có nhiều rủi ro đâu. Thay vào đó, cái giá của sự tự do về tiền bạc chính là được tự do bằng những giấc mơ, khao khát cháy bỏng, và một khả năng thắng được những nỗi thất vọng sẽ xảy đến với chúng ta trong cuộc hành trình.

Bạn có sẵn sàng chấp nhận trả cái giá đó không?

Một người bố của tôi đã giảm chấp nhận trả cái giá đó, trong khi người kia không giám nhưng lại trả một cái giá khác hẳn hoàn toàn.

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Dịch giả: Tạ Nguyễn Tấn Trương

Chương 3

Tại sao mọi người chọn sự an toàn hơn là sự tự do?

TÌM KIẾM SỰ TỰ DO

Tôi biết nhiều người tìm kiếm sự tự do và hạnh phúc. Vấn đề là hầu hết mọi người không được đào tạo để hoạt động hay tồn tại trong nhóm C và Đ. Vì thiếu sự trang bị này, vì đã được cách dạy đập khuân về bảo đảm công việc và vì sự mắc nợ, phần lớn mọi người đã hạn chế cuộc tìm kiếm sự tự do về tài chính trong giới hạn phần bên trái Tứ đồ. Không may là sự đảm bảo hay sự tự do về tài chính ít khi nào đạt được trong nhóm L và T, mà sự bảo đảm và tự do thực sự ấy chỉ được tìm thấy phần bên trái tứ đồ.

TÌM KIẾM TỰ DO TRONG VÒNG LUẨN QUẨN CỦA CÔNG ĂN VIỆC LÀM

Một điều ích lợi của kim tứ đồ là có thể quan sát lối sống của một người. Nhiều người bỏ cả đời mình đi kiếm sự ổn định hay tự do, nhưng rút cuộc chỉ quẩn quanh giữa công ăn việc làm. Dưới đây là một ví dụ minh hoạ:

Tôi có một người bạn quen từ thời đi học. Cứ mỗi năm, tôi lại nghe tin về anh ấy lúc nào cũng phấn khởi vì tìm được công việc tuyệt vời. Anh ta ngây ngất khi xin được một việc làm với một công ty mơ ước của anh ta. Anh yêu quý công ty vì đã làm công việc mình thích. Anh yêu công việc của mình vì anh được một chức vụ cao, có lương bổng hậu hĩ, làm với các đồng nghiệp giỏi, hưởng phúc lợi dồi dào và có cơ hội thăng tiến đều đặn. Nhưng rồi khoảng 40 năm rưỡi sau, tôi lại nghe tin về anh, nhưng lần này là hoàn toàn thất vọng. Theo anh, công ty anh giờ đây làm ăn thật tệ hại và bất lương,

không đối xử tốt với nhân viên cấp dưới. Anh không ưa chủ của mình vì anh không được đề bạt thăng tiến, công ty không trả anh xứng đáng. Rồi sáu tháng trôi qua, anh lại cảm thấy hạnh phúc và hồi sinh vì tìm được một công ty tuyệt vời khác. Mọi việc cứ lặp đi lặp lại như thế.

Lối sống của anh là một sự luẩn cuẩn trong công ăn việc là. Hiện tại, anh sống khá thoải mái vì anh ta là một người khôn ngoan và nhanh nhẹn. Nhưng chẳng bao lâu, năm tháng sẽ bắt kịp với tuổi đời anh, và những người trẻ khác sẽ dần dần thay thế anh những vị trí công việc mà anh đã làm qua. Anh có vài ngàn đô la trong tài khoản tiết kiệm nhưng chẳng có gì chuẩn bịo cho tuổi về hưu của mình. Anh ở trong một căn nhà mà anh chưa làm chủ thực sự, mỗi ngày phải trang trải chi phí nuôi con và vẫn chưa trả dứt số nợ học đại học. Đứa con nhỏ nhất của anh ta được 8 tuổi và hiện sống với người vợ trước của anh, còn anh thì đang nuôi nấng một đứa con khác 18 tuổi.

Anh nói với tôi, “Tôi không cần phải lo lắng . Tôi còn trẻ và có nhiều thời gian trước mắt.”

Giờ đây, tôi đang tự hỏi là không bíêt anh có thể nói như thế được nữa không.

Theo tôi, anh cần phải nghiêm túc nghĩ ngay đến việc sé rào sang nhóm C hoặc Đ. Anh cần phải làm việc với một cách sống mới, một quá trình học hỏi mới. Trừ phi số anh đỏ trúng số độc đắc hay cưới một người vợ giàu, nếu như lối sống cũ anh phải làm việc suốt đời.

HÃY LO LÀM VIỆC CỦA MÌNH

Khi nhóm L trở thành nhóm T một hướng đi phổ biến mà nhiều người hay theo là từ nhóm L chuyển sang nhóm T. Trong giai đoạn khủng hoảng và sa thải nhân công, nhiều người tìm ra thông điệp chung rời bỏ vị trí trong những công ty lớn và bắt đầu sự nghiệp kinh doanh cho chính mình. Lúc này có một trào lưu kinh doanh phổ biến là “kinh doanh tại nhà”. Rất nhiều người quyết định dứt khoát “làm việc cho chính mình”, “tự kinh doanh” và

“tự mình làm chủ”.

Trong tất cả những sự lựa chọn ấy, tôi cảm thấy đáng tiếc cho lối sống này nhiều nhất. Theo tôi, trở thành một người nhóm T có thể gạt hái được nhiều thành công nhưng lại phải đổi nhiều rủi ro. Tôi nghĩ nhóm T là một nhóm khó sống nhất. Mức độ thất bại rất cao. Và nếu như bạn chọn lối sống đó, thành công tồi tệ hơn khi bạn thất bại rất cao. Đó là bởi vì khi bạn thành đạt, bạn sẽ phải làm việc cự hơn so với những người làm việc nhóm khác, và bạn phải làm việc trong một thời gian dài, nếu bạn muốn tiếp tục duy trì sự thành công ấy.

Lý do khiến những người nhóm T làm việc cực là vì “và nấu cơm vầu rửa chén”. Họ phải đảm nhiệm và quán xuyến nhiều công việc mà những người quản lý và nhân viên trong một công ty lớn thường làm. Người nhóm T phải lo bắt điện thoại, xử lý khách hàng, thuê mướn nhân công, …

Cho nên bản thân tôi thường hay phản ứng khi nghe một người nào đó tuyên bố sẽ tự kinh doanh cho mình. Tôi thành tâm chúc người đó nhiều may mắn, thế nhưng toi rất lo ngại cho người đó. Toi chứng kiến nhiều người đem số tiền dành dụm của mình, hay vay mượn của bạn bè ra kinh doanh. Chỉ trogn vòng 3 năm sau khi làm việc vất vả việc kinh doanh thất bại. Và thay vì kiếm được tiền cho tuổi về hưu, họ phải gánh bao nhiêu nợ chồng chất.

Theo một con số thống kê trên toàn nước Mỹ, cứ trung bình trong 10 hộ cá thể kinh doanh, hết 9 hộ phá sản sau năm 5. Và những hộ kinh doanh còn lại sau 5 năm kế tiếp bị phá sản. Nói cách khác 99% hộ cá thể này phá sản sau 10 năm.

Tôi nghĩ phần lớn nguyên nhân của sự thất bại là do thiếu kinh nghiệm thực tế làm ăn và thiếu vốn. Một trong những nguyên nhân mà các hộ bị phá sản trong 10 năm sau không phải do hết vốn mà do hết sinh lực kinh doanh. Những giờ làm việc căng thẳng và cực nhọc gặm nhấm dấn mòn năng lực của họ. Nhiều người nhóm T bị vắt kiệt sức. Đó là lý do nhiều chuyên viên có trình độ thường hay thay đổi chỗ làm, hoặc tự khởi sự cho mình một công

việc kinh doanh cho mình, và thê thảm hơnlà chết sớm. Có lẽ điều đó lý giải tại sao tuổi thọ của giáo sư và bác sĩ thường thấp hơn 58 tuổi trong khi tuổi thọ trung bình của người thường khác là 70.

Đối với những người sống sót, dường như họ chỉ quen thuộc với lối sống mòn mỏi của việc sáng dậy đi làm và làm việc cần cù suốt đời. Và đó có lẽ là tất cả những gì họ biết.

Nhiều người nhóm T trong thời điểm kinh doanh cao troà nhường lại cho người khác có nhiều sinh lực và tiền bạc hơn, trước khi họ vắt kiệt sức vì làm việc quá tải. Họ nghĩ xả hơi một thời gian, đi du lịch rồi sau đó trở về xây dựng công việc kinh doanh khác. Họ cứ làm như thế và tạo ra cơ sở kinh doanh cho chính mình, họ yêu quý quy trình ấy. Thế nhưng, họ phải biết lúc nào họ rút ngay.

Lời khuyên tệ nhất cho con của bạn

Nếu bạn sinh trước thập niên 30, lời khuyên đi học và lấy điểm cao là một lời khuyên tốt. Nhưng sau đó thì lời khuyên đó không còn hợp thì nữa.

Tại sao vậy?

Câu trả lời nằm ở hai chi phí lớn nhất của bạn:

1. Thuế
2. Nợ

Đối với những người có thu nhập từ nhóm L, họ thường không tận dụng được cơ hội giảm thuế. Hiện nay ở Mỹ, khi bạn làm một công nhân thì có nghĩa là bạn đang hợp tác 50/50 với chính phủ. Nghĩa làm trước sau gì chính phủ cũng sẽ lấy đi hết một nửa thu nhập bạn kiếm được, và những khoản thu nhập đó đã bị lấy trước khi bạn lĩnh lương.

Khi bạn cho rằng chính phủ đang tạo cơ hội giảm thuế nhưng cũng đẩy bạn sâu hơn vào nợ, con đường đi đến sự thoải mái về tài chính trở lên hoàn toàn xa vời với hầu hết người thuộc nhóm L và nhóm T. Tôi thường nghe chuyên viên tư vấn tài chính tư vấn khách hàng của họ tăng thêm thu nhập từ nhóm

L bằng cách mua một căn nhà mới để có thể lợi dụng những khoản lãi xuất vay từ thuế. Trong khi với những người thuộc nhóm bên trái tứ đồ, điều đó có lý, còn bên phải thì chẳng hợp lý tí nào.

Ai trả thuế nhiều nhất?

Người giàu không bị đánh thuế nhiều. Tại sao vậy? Đơn giản người giàu không kiếm tiền như người làm công. Những nhà tỷ phú biết rất rõ ràng rằng cách tránh thuế hợp phát nhất là kiếm thu nhập từ nhóm C hay Đ.

Nếu kiếm tiền từ nhóm L, cách giảm thuế duy nhất đối với mọi người là mua một căn nhà to hơn, nhưng điều đó khiến họ mắc nợ nhiều. Đối với những người thuộc nhóm L của tứ đồ, giải pháp đó chẳng khôn ngoan tí nào về mặt tài chính. Giải pháp ấy đối với họ chẳng khác nào kiểu "anh cho tôi một đồng, tôi sẽ đưa cho anh 50 xu".

LÀM THẾ NÀO ĐẠT ĐẾN SỰ TỰ DO

Thuế và nợ là là hai trong những số lý do khiến phần lớn mọi người không bao giờ cảm thấy yên tâm về tiền bạc không bao giờ đạt đến sự tự do thực sự về tiền bạc. Con đường đi đến sự an toàn cũng như sự giải thích về tài chính chỉ được tìm thấy phía bên trái của tứ đồ. Bạn cần phải vượt qua lối mòn của suy nghĩ về sự ổn định việc làm. Đã đến lúc chúng ta cần phải biết sự khác nhau giữa ổn định và sự tự do về tài chính.

ĐÂU LÀ SỰ KHÁC NHAU

Đâu là sự khác giau giữa:

1. Ổn định việc làm;
2. Ổn định tài chính; và
3. Tự do tài chính

Như bạn đã biết, người bố học thức của tôi cố bám vào lối suy nghĩ ổn định việc làm phần lớn giống như người khác đồng thế hệ với người. Người cho rằng ổn định việc làm cũng giống như ổn định tài chính và Người cứ

sống theo quan điểm đó cho tới khi người mất việc không thể tìm ra một công việc khác. Trong khi đó, người bố giàu không bao giờ đề cập đến khái niệm ổn định hay sự tự do về việc làm, mà chỉ biết sự tự do về tài chính.
Chìa khóa của việc tìm kiếm công việc ổn định hay sự tự do nào bạn muốn, có thể được tìm thấy trong những lối sống khác nhau dưới đây được thể hiện từ kim tứ đồ.
Những người sống theo lối sống này thường làm việc rất giỏi. Họ bỏ nhiều năm trong trường rồi nhiều năm làm việc để lấy kinh nghiệm. Vấn đề là ở chỗ họ biết rất ít về nhóm C hay Đ cho dù họ có kế hoạch lâu dài. Họ thường cảm thấy bất ổn về tiền bạc bởi vì họ chỉ được giáo dục về việc làm hoặc sự an toàn trong nghề nghiệp chuyên môn.

ĐỨNG HAI CHÂN BAO GIỜ CŨNG VỮNG HƠN 1 CHÂN

Để có thể ổn định hơn về tài chính, tôi đề nghị làm việc tại nhóm L hay T, một cá nhân nên học hỏi thêm về những nhóm C hay Đ. Một khi có sự tự tin kiếm tiền bên cả hai bên của tứ đồ, tự nhiên người ta thấy sự ổn định hơn chop dù hiện tại họ kiếm được ít tiền. Hiểu biết là sức mạnh… và tất cả những gì họ cần làm là đợi chờ thời cơ vận dụng kiến thức đó, và thế là họ sẽ kiếm được tiền.

Đó là lý do tại sao mà Tạo hoá đã tặng cho chúng ta đôi chân. Giả dụ chúng ta chỉ có một chân, chắc chắn con người sẽ thườn xuyên cảm thấy bất ổn và loạng choạng. Có hiểu biết ở cả hai phái tứ đồ, một bên trái và một bên phải, chúng ta sẽ có khuynh hướng cảm thấy an toàn hơn. Những người chỉ biết có một công việc hay nghề nghiệp chuyên môn của mình, những người ấy đang đứng trên một chân. Cứ mỗi lần nền kinh tế có biến động, cuộc sống họ sẽ chao đảo hơn và so với những người biết đứng bằng hai chân.

Thay vì bỏ tiền vào quỹ hưu trí và mong chờ lãi, vòng chu kỳ trên cho thấy mọi người sẽ cảm thấy tự tin về kiến thức hiểu biết của mình trong tư thế vừa làm công vừa làm nhà đầu tư. Ngay khi chúng ta ngồi trên ghế nhà trường để làm việc cho đời, tôi hỏi tại sao chúng ta không tranh thủ cơ hội học cách trở thành nhà đầu tư chuyên nghiệp nhỉ.

Hướng đi này đã được đề cập trong "Nhà triệu phú hàng xóm" của Thomas Stanley. Đó là một quyển sách tuyệt vời. Một nhà triệu phú Mỹ trung bình thường làm một nhà làm tư, sống tiết kiệm và đầu tư lâu dài. Hướng đi này cũng phản ánh con đường tài chính trong đời một con người.

Con đường đó, con đường "xé rào" từ nhóm T sang nhóm C cũng chính là con đường mà nhiều nhà kinh doanh tài giỏi đã qua, chẳng hạn Bill Gates. Con đường đó không phải là con đường dễ nhất, nhưng theo tôi đó là con đường ngắn nhất.

HAI TỐT HƠN MỘT

Như vậy có hiểu biết về các nhóm khác, đặc biệt một nhóm bên phải và một nhóm bên trái, sẽ có ích lợi nhiều hơn thay vì chỉ biết về nhóm của mình. Trong chương 2, tôi có nêu một thực tế là một người giàu trung bình giàu có thu nhập hết 70 phần trăm từ phía bên phải và 30% từ phía bên trái. Tôi nhận thấy cho dù bao nhiêu tiền kiếm được, một người sẽ cảm thấy ổn định hơn nếu họ hoạt động trên cùng lúc cả hai phía. Sự ổn định về tài chính chẳng qua là một thế đứng vững vàng ở cả hai phái Kim tứ đồ.

NHỮNG NHÂN VIÊN CỨU HOÀ TRIỆU PHÚ

Tôi có hai người bạn là điển hình thành đạt ở cả hai phía kim tứ đồ. Họ không những có việc làm đảm bảo với nhiều phúc lợi, mà đồng thời kiếm được một gia tài đáng kể từ phía bên phải của kim tứ đồ. Cả hai đều là nhân viên cứu hoả làm việc cho chính quyền thành phố. Họ có một mức lương khá ổn, nhiều phúc lợi và chỉ làm việc hai ngày một tuần. Trong ba ngày còn lại họ là nhà đầu tư thực thụ. Và cuối tuần họ nghỉ cùng gia đình.

Một người mua những ngôi nhà cũ, sửa chữa lại và cho thuê. Khi tôi viết cuốn này thì anh ta là chủ của 45 căn nhà, kiếm mỗi tháng 10.000 đô sau thuế và sau khi trang trải mọi chi phí duy trì, quản lý và bảo hiểm. Lương cứu hoả của anh ta khoảng 3.500 đó mỗi tháng như vậy tổng thu nhập mỗi

tháng 13.000 USD. Điều đó không phải là quá tệ đối với nhân viên nhà nước có 4 con.

Người khác bỏ thời gian phân tích tìm hiểu công ty và mua các cổ phiếu và các quyền mua bán cổ phần. Danh mục đều tư của anh ta hiện nay là 1 triệu đô. Giả sử anh ta kiếm 10% , mỗi năm thì thu nhâp khoảng 300.000 đô cho đến khi xảy ra khủng hoảng.

Cả hai người của tôi đều có thu nhập thụ động để có thể về hưu sớm ở tuổi 40 sau 20 năm đầu tư liên tục. Thế nhưng cả hai đều yêu thích công việc của chính mình và muốn về hưu đúng tuổi để trọn vẹn kiếm phúc lợi từ địa phương. Khỏi cần nói cuộc sống của họ khi về hưu sẽ hoàn toàn tự do vì họ đã gặt hái thành công ở cả hai phía.

BẢN THÂN TIỀN BẠC KHÔNG ĐEM LẠI SỰ ỔN ĐỊNH VÀ AN TOÀN

Tôi cũng đã gặp nhiều người có hàng triệu đô trong tài khoản hưu trí nhưng vẫn không tìm thấy sự an toàn. Tại sao vậy? Bởi vì số tiền được tạo ra từ công việc hay chuyện kinh doanh của họ. Họ đều có tiền trong tài khoản hưu trí nhưng họ lại biết rất ít về đầu tư. Nếu số tiền đó tự nhiên biến mất và tuổi lao động của họ lại không còn, họ có thể làm gì đây?

Trong những giai đoạn khủng hoảng kinh tế, luôn có những luồng chuyển giao lớn về của cải. Cho dù họ không có nhiều tiền, điều quan trọng là cần đầu tư cho dù kiến thức hiểu biết của mình, cho đến khi có biến động lớn xảy ra, bạn có thể chuẩn bị đối phó chúng dễ dàng. Đừng bao giờ mất cảnh giác và sợ hãi. Như tôi đã đề cập, không ai có thể đoán trước điều gì xảy ra, cho nên hãy chuẩn bị cho mình những hiểu biết để đương đầu với biến động đó. Bạn nên học hỏi ngay từ bây giờ.

4. Đây là con đường đi đến sự tự do về tiền bạc

Đây chính là con đường mà người bố giàu luôn khuyến khích tôi đi theo.

Đó là con đường đi đến sự tự do về tài chính, sự tự do thực sự bởi vì trong nhóm C, người khác sẽ làm việc cho bạn trong khi ở nhóm Đ, tiền bạc làm việc cho bạn. Bạn hoàn toàn tự do với công việc, có thể chọn làm việc theo ý của mình. Hiểu biết của bạn về hai nhóm này đã mang lại cho bạn sự tự do hoàn toàn trong việc bỏ công sức của mình cho công việc.

Nếu bạn quan sát nhà tỷ phú, bạn sẽ thấy họ đang đi trên con đường này như sơ đồ trên. Vòng chu kỳ giữa nhóm C và Đ chính là cấu trúc thu nhập của Bill Gates, Rupert Murdoch, Ross Perot.

Tuy nhiên tôi cũng muốn lưu ý bạn một điều. Nhóm C # Đ. Tôi đã chứng kiến nhiều người nhóm C rất thành công sang nhượng công ty của mình hàng triệu đô. Những người này có khuynh hướng cho rằng số tiền khổng lồ họ kiếm được đã chứng minh cho chỉ số thông minh IQ của họ, cho nên họ huyênh hoang đổ hết tiền vào nhóm Đ để rồi phá sản.

Cuộc chơi cũng như luật chơi đều rất khác nhau ở mỗi nhóm. Và đó chính là lý do tại sao tôi hoàn toàn đề cao sự học hỏi lên trên bản ngã của mình.
Và cũng giống như trường hợp tìm kiếm sự ổn định về tài chính, có thể đứng ở hai nhóm sẽ mang lại nhiều ổn định hơn trên con đường đi đến sự tự do về tài chính.

CHỌN LỰA ĐƯỜNG ĐI

Đó là những lối kiếm tiền khác nhau mà bạn có thể lựa chọn. Điều không may là hầu hết mọi người đều chọn con đường tìm kiếm sự ổn định việc làm. Khi nền kinh tế bắt đầu trao đảo, họ lại càng bám nhiều hơn vào sự đảm bảo việc làm đầy tuyệt vọng. Cuối cùng, cả cuộc đời họ bị kẹt mãi ở đó.

Ở một mức tối thiểu, tôi đề nghị chúng ta nên học hỏi về sự ổn định về tài chính, mà từ đó sẽ đem lại cho chúng ta sự tự tin không những cho công việc mà cả khả năng kiếm được tiền của chính mình trước bất cứ mọi thăng trầm. Họ sẽ kiếm được tiền khi những kẻ đầu tư tay mơ hoảng sợ và bán tháo mọi thứ mà lẽ ra khi ấy, những tay đó nên tận dụng cơ hội mua vào. Điều đó giải thích tại sao tôi không cảm thấy sợ hãi khi có biến động kinh tế xảy ra, bởi vì

sự biến động cũng đồng nghĩa với sự sang tay của cải trong xã hội từ nhóm người này sang nhóm khác.

NGƯỜI CHỦ KHÔNG LÀM CHO BẠN GIÀU CÓ

Những biến động kinh tế đang xảy ra trên thế giới nguyên do một phần từ việc sang nhượng hay mua đứt giữa các công ty. Mới đây không lâu, một người bạn sang nhượng công ty của mình. Người bạn của tôi kiếm được 15 triệu đô bỏ vào tài khoản ngân hàng, trong khi các nhân viên của anh phải đi kiếm việc khác.

Bữa tiệc chia tay đầy nước mắt cứ ngấm ngầm chực trào những đợt sóng phẫn nộ và oán giận. Mặc dù anh ta trả lương các nhân viêcn lương cao, hầu hết các nhân viên chẳng khấm khá gì hơn so với ngày đầu họ vào làm việc cho công ty. Nhiều người cay đắng phát hiện ông chủ của mình đã trở lên giàu có trong suốt những năm tháng họ làm việc quần quật, lãnh lương và trang trải chi phí sinh hoạt hàng ngày.

Thực tế người chủ không có bổn phận làm cho bạn giàu, mà chỉ có bổn phận làm sao cho mỗi tháng bạn lãnh lương theo hợp đồng. Nếu bạn muốn giàu đó là công việc của bạn. Và công việc làm giàu đó lẽ ra lên bắt đầu từ lúc bạn lãnh lương. Nếu bạn không biết quản lý tiền bạc, cho dù có bao nhiêu tiền trên thế giới này cũng không làm cho bạn giàu được. Còn ngược lại, nếu bạn biết sài tiền khôn ngoan và học hỏi cách làm giàu ở nhóm C hay Đ, bạn đang đi trên con đường tự mình làm giàu và nhất là đạt đến sự tự do về tài chính.

Người bố giàu thường nói với tôi và con cái của mình: "Sự khác nhau duy nhất giữa người giàu và người nghèo là họ làm gì trong lúc rảnh rỗi."

Tôi đồng ý nhận xét đó. Tôi nhận thấy có nhiều người mỗi lúc một bận rộn, và thời gian rảnh trở lên quý như vàng. Thế nhưng, tôi đề nghị nếu bạn lúc nào cũng bận rộn, hãy cố bận rộn ở hai bên tứ đồ. Nếu banh thực hiện điều đó, bạn sẽ có nhiều cơ hội tìm được nhiều thời gian rảnh hơn và sự tự do về tiền bạc. Khi ở công sở, bạn hãy làm việc chăm chỉ. Làm ơn đọc tạp

chí “WallStreet” trong lúc làm việc. Chủ của họ sẽ tôn trọng bạn hơn và đánh giá bạn cao hơn. Những gì bạn làm giàu sau những giờ làm việc cùng đồng lương của mình trong lúc rảnh rồi mới thực sự quyết định tương lai của bạn. Nếu bạn cứ lo làm việc quần quật bên trái tứ đồ, bạn sẽ làm việc suốt đời. Còn nếu bạn làm việc bên trái thì bạn sẽ đạt đến sự tự do.

CON ĐƯỜNG TÔI ĐỀ NGHỊ

Nhiều người thuộc bên trái tứ đồ thường hỏi tôi, “Theo ông tôi nên đi học theo đường nào?” Tôi đề nghị con đường mà bố giàu đã chỉ cho tôi, con đường Perot, Bill và những nhà tỉ phú khác đã theo.

Đôi khi tôi nhận thấy thế này, “Tôi muốn trở thành nhà đầu tư hơn”.

Khi đó tôi trả lời, “Vậy thì bạn cứ ‘xé rào’ thẳng đến nhóm Đ nếu như bạn có nhiều tiền và nhiều thời gian rảnh. Còn không, con đường mà tôi đề nghị với bạn sẽ an toàn hơn rất nhiều”

Hầu hết mọi người đều không có nhiều tiền và nhiều thời gian, cho nên họ đã phản ứng lại, “Vậy thì lý do nào mà ông nghĩ tôi nên ‘xé rào’ tới nhóm C trước?”

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Dịch giả: Tạ Nguyễn Tấn Trương

Chương 4

Ba kiểu hệ thống kinh doanh

Trên con đường ‘xé rào’ vào nhóm C, hãy luôn ghi nhớ mục đích của bạn là làm chủ một hệ thống và mướn người vận hành hệ thống đó cho bạn. Bạn có thể tự mình lập một hệ thống riêng hoặc tìm mua một hệ thống có sẵn. Hãy coi hệ thống đó như một cây cầu nối mà nhờ đó bạn có thể vượt qua một cách an toàn từ phía bên trái sang bên phải tứ đồ. Cây cầu đó sẽ giúp bạn đi đến bờ tự do về tài chính.

Có 3 kiểu hệ thống kinh doanh hiện đang được áp dụng phổ biến hiện nay là:

1- Những tạp đoàn thuộc mô hình công ty truyền thống – đây là nơi bạn tạo một hệ thống cho mình.

2- Hãy mua lại đặc quyền kinh doanh – đây là nơi bạn mua một hệ thống có sẵn

3- Tiếp thị mạng lưới – đây là nơi bạn mua để hoà nhập thành một phần của hệ thống có sẵn.

Mỗi kiểu hệ thống đều có ưu điểm và khuyết điểm riêng nhưng cả ba đều dẫn đến một mục đích. Nếu được vận hành đúng cách, mỗi hệ thống sẽ tạo cho bạn một nguồn thu nhập ổn định mà không đòi hỏi chủ nhân của nó phải bỏ sức ra vận hành một hệ thống được thiết lập và đi vào hoạt động. Vấn đề nằm ở chỗ thiết lập được hệ thống và đưa nó vào quỹ vận hành.

Vào năm 1985, khi mọi nghhười hỏi: “Tại sao anh chị lâm vào tình cảnh không nhà?”, hai vợ chồng chúng tôi chỉ trả lời, “Chúng tôi đang xây dựng cho mình một hệ thống kinh doanh”.

Hệ thống kinh doanh đó của chúng tôi là một sự pha trộn giữa kiểu quản lý công ty theo mô hình truyền thống với kiểu mua lại đặc quyền kinh doanh. Như đã trình bày, nhóm C đòi hỏi phải có nhiều hiểu biết và kinh nghiệm trong việc quản lý hệ thống con người.

Quyết định xây nên một hệ thống riêng cho mình đòi hỏi mất rất nhiều công sức. Tôi đã từng thử nghiệm cách làm này và kết quả công ty do tôi thành lập đã thất bại. Mặc dù trong những năm đầu công ty đã phát triển rất tốt, nhưng đến năm thứ năm công ty bất ngờ lâm vào tình trạng phải tuyên bố phá sản. Khi chúng tôi thành công, chúng tôi đã không chuẩn bị kịp cho một hệ thống đầy đủ. Hệ thống đã bắt đầu tan vỡ cho dù chúng tôi có làm việc cự đi hơn nữa. Chúng tôi có cảm giác mình đang ở trên con tàu lộng lẫy bị thủng đáy và chúng tôi không thể nào tìm được chỗ nứt, chúng tôi vẫn không thể tát nước ra kịp để phát hiện chỗ nứt đó. Nhưng cho dù chúng tôi có phát hiện được, chúng tôi vẫn không chắc mình có thể bít được chỗ thủng đó.

CON CÓ THỂ MẤT TỪ 2-3 DOANH NGHIỆP

Lúc còn đi học, người bố giàu đã kể cho tôi và con của người là người đã từng làm mất một doanh nghiệp lúc tuổi 20. "Đó là một sự kiện đau đớn nhất cũng đáng giá nhất trong đời ta", người kể. "Ta càng chán ghét kỷ niệm đó bao nhiêu, ta lại càng học thêm được nhiều bấy nhiêu làm cách nào sửa chữa thất bại đó để có thể thắng lợi lớn sau này".

Khi biết tôi đang rấp tâm mở cho mình một doanh nghiệp riêng, người bố giàu đã nói. "Con có thể mất từ hai đến ba doanh nghiệp trước khi con có thể lập ra một doanh nghiệp thực sự thành công và tồn tại lâu dài".

Người đã huấn luyện Mike, con của người để có thể thừa hưởng cơ nghiệp của người. Trong khi đó, bố ruột của tội chỉ là một công chức nhà nước và người chẳng có một cơ ngơi nào giao lại cho tôi. Tôi phải lập nghiệp từ chính đôi tay của mình.

THẤT BẠI LÀ MỘT THÀNH CÔNG

"Thất bại là mẹ thành công" người bố giàu luôn nhắc. "Các con chỉ có thể học được nhiều nhất về chính bản thân mình khi các con bị thất bại. Do đó, các con đừng bao giờ sợ bị thất bại. Thất bại chỉ là một phần trong quá trình thành công. Các con không thể nào thành công mà không bao giờ bị thất bại. Những người thất bại chính là những người chưa nếm mùi thất bại bao giờ".

Lời nói đó của người có lẽ là một cảnh báo trước đối với tôi, bởi vì cho đến năm 1984, tôi đã làm mất doanh nghiệp thứ ba của mình. Khi tôi gặp Kim - vợ tôi, tôi đã từng kiếm được hàng triệu đô để rồi hoàn toàn tay trắng và làm lại mọi thứ từ đầu. Tôi biết chắc chắn là nàng đã không cưới tôi vì tiền bởi vì lúc ấy tôi không còn một đồng xu dính túi. Khi tôi tâm sự với Kim là tôi sẽ lập lại một doanh nghiệp lần thứ tư nàng đã không bỏ rơi tôi.

"Em sẽ sát cánh bên anh cùng xây dựng nó", và nàng đã giữ đúng lời hẹn những gì đối với tôi. Cũng với một người bạn khác, chúng tôi đã lập lên một hệ thống kinh doanh có 11 chi nhánh khắp thế giới, cứ tạo ra tiền cho chúng tôi bất kể chúng tôi có bỏ sức ra làm việc hay không. Con đừng đi đến sự thành công ấy từ tay trắng đã tước bao mồ hôi, nước mắt và sương máu của chúng tôi. Khi chúng tôi thành công, cả hai người bố đều rất vui mừng và thành thật chúc mừng tôi, mặc dù cả hai đã bị mất tiền khi đầu tư vào những công ty thử nghiệm ban đầu của tôi lúc tôi còn tập tễnh bước đi trong thế giới của nhóm C.

CHƯỚNG NGẠI KHÓ NHẤT

Mike, còn người bố giàu, thường nói với tôi, "Mình sẽ không bao giờ biết được là mình có thể thực hiện được những gì mà bạn và bố của mình đã làm với mình hay không. Mình được giao cho một hệ thống, và những gì mình làm chỉ là học cách vận hành hệ thống đó mà thôi".

Tôi chắc chắn là anh có thể tạo ra cho mình một hệ thống thành công vì anh đã tiếp thu hết những gì mà bố anh dạy. Thế nhưng tôi hoàn toàn hiểu ý anh muốn anh chỉ điều gì. Khi xây dựng một doanh nghiệp từ tay trắng phần

khó nhất nằm ở hai chướng ngại: Hệ thống, và những người xây dựng hệ thống đó. Nếu cả hệ thống lẫn nhân sự không chặt chẽ, khả năng thất bại sẽ rất cao. Đôi khi, thật khó mà biết phần đề phát sinh từ đâu - từ nguồn nhân sự hay từ hệ thống, đã gây ra sự thất bại đó.

TRƯỚC THỜI CÓ HÌNH THỨC FRANCHISE

Khi người bố giàu bắt đầu dạy tôi và cách trở thành một người nhóm C, thời ấy chỉ có một kiểu kinh doanh. Đó là kiểu làm ăn lớn của một đại công ty gân như độc quyền trong một tỉnh lẻ. Chỗ chúng tôi ở Hawaii có một nhà máy sản xuất đường nhưng lại gần như khống chế hết mọi thứ, bao gồm những chuyện kinh doanh lớn khác. Thời ấy, hoặc là làm ăn lớn với hình thức đại công ty hoặc là theo kiểu gia đình chứ rất ít có những hình thức làm ăn khác nằm trong khoảng giữa.

Để có thể đạt đến bậc thang lãnh đạo trong những đại công ty lớn ấy chắc chắn không phải là những mục tiêu của những người bố của tôi. Những cộng đồng tiểu số trên cánh đồng và không bao giờ được phép đứng vào hàng ngũ quản lý của công ty cả. Cho nên người bố giàu đã học mọi thứ bằng cách thử nghiệm và sửa sai.

Khi tôi bắt đầu vào trung học, chúng tôi đã nghe đồn về khái niệm “franchise” nhưng hình thức kinh doanh kiểu ấy không xuất hiện ở thị chấn bé xúi chỗ chúng tôi ở. Chúng tôi không biết gì cả về tiệm bánh mì kẹp thịt MacDonald hay gà rán KFC. Khi tôi học hỏi với người bố giàu, những khái niệm ấy hoàn toàn lạ đối với chúng tôi. Và rồi chúng tôi cứ liên tiếp nghe tin dồn về những hình thức kinh doanh kiểu ấy, nào đó “Bất hợp pháp” , nào là “Chò lừa gạt bịp bợm”, “nguy hiểm”. Tất nhiên, một khi những lời đồn ấy đến tai người bố giàu, người đã mua vé máy bay đến California để kiểm tra tin đồn hơn là chỉ nghe theo một cách mù quáng. Khi trở về, người chỉ nói với chúng tôi. “Franchises sẽ là một cuộc cách mạng của tương lai,” và người đã mua lại đặc quyền kinh doanh của cả hai thương hiệu ấy. Khi xã hội bắt đầu dấy lên trào lưu “franchise” và hình thức ấy bát đầu trở lên phổ

biến, cũng là lúc người trở thành triệu phú người bán lại những đặc quyền kinh doanh cho những người khác muốn lắm lấy cơ hội làm ăn riêng cho mình.

Tôi nhớ có lần đã hỏi người mua lại một đặc quyền kinh doanh đó cho riêng tôi người cản ngay: “Ta không bán cho con. Con đã học được từ ta rất nhiều cách xây dựng riêng cho mình một hệ thống kinh doanh. Con đừng nhường lại ở đó hình thức franchise chỉ dành cho những ai không muốn tự mình tạo ra hay không biết cách tạo ra một hệ thống cho riêng mình. Hơn nữa, con làm gì có 250.000 đô để mua lại đặc quyền đó”.

Ngày nay, thật khó mà tưởng tượng không có thành phố hiện đại nào trên thế giới lại không có bánh mì kẹp thịt McDonald, gà rán KFC, hay bánh pizza Hut ở mỗi góc phố. Thế nhưng cách đây không lâu thôi, những của hàng kinh doanh kiểu ấy liệu có tồn tại và tôi vẫn còn nhớ mãi cái thời “tiền sử” ấy trong suốt cuộc đời của mình .

LÀM SAO HỌC ĐỂ TRỞ THÀNH MỘT NHÀ DOANH NGHIỆP

Tôi đã học trở thành một nhà doanh nghiệp bằng cách phụ việc cho người bố giàu. Cả con của người lẫn tôi đều là những người làm công lãnh lương học cách trở thành chủ doanh nghiệp. Đó cũng là con đường mà nhiều người đã đi qua, con đường “vừa làm vừa học”. Và đó cũng chính là cách mà nhiều gia đình giàu đã vận dụng để giáo dục và truyền đạt kinh nghiệm qua bao thế hệ.

Vấn đề ở chỗ, không phải ai cũng có may mắn đều được học hỏi những kinh nghiệm “sau hậu trường” ấy trong thế giới của nhóm C. Hầu hết các “chương trình đạo tạo quản lý” trong các công ty lớn chỉ dừng lại ở mục đích của chương trình – đó là công ty chỉ đào tạo bạn trở thành nhà quản lý mà thôi. Rất ít công ty giám đào tạo cho nhân viên mình trở thành những người thuộc nhóm C đứng nghĩa.

Thông thường, mọi người hay bị kẹt lại ở nhóm T trong cuộc hánh trình đến thế giới nhóm C. Sở dĩ như vậy chủ yếu là mọi người không phát triển

được một hệ thống vững mạnh, cho nên họ đành chụi chấm dứt cuộc hành trình bằng cách trở thành một phần hoà nhập với hệ thống. Những người nhóm C chính là những người thiết lập được hệ thống vận hành mà không cần có sự can thiệp hay bỏ sức của họ vào.

Có ba cách bạn có thể rút ngắn con đường đi đến thế giới của nhóm C.

1. Tìm một người đỡ đầu. Người bố giàu là người đỡ đầu của tôi. người đỡ đầu là người đã làm qua những gì bạn muốn làm… và đã thành công. Đừng tìm người cố vấn. Người cố vấn chỉ là kẻ biết bảo bạn là thê nào trong khi bản thân người ấy có thể chưa từng làm qua bao giờ. Hầu hết những người cố vấn đều thuộc nhóm T. thế giới lúc nào cũng đầy ắp những người nhóm T thích cố vấn cho bạn làm thế nào trở thành người nhóm C hay L.Người bố giàu của tôi là người đỡ đầu nhưng không phải là người cố vấn.

Một trong những bí quyết lớn nhất của người là:

"Hãy thận trọng với người tư vấn mà con nghe được. Trong khi con phải luôn rộng mở đầu óc để sẵn sàng tiếp thu cái mới, hãy dè chừng xem trước hết lời khuyên đó đến từ nhóm nào."

Người bố giàu đã dạy tôi về những hệ thống và làm thế nào lãnh đạo mọi người, chứ không phải quản lý mọi người. Các nhà quản lý thường nhìn cấp dưới như hàng thứ yếu kém. Trong khi đó các nhà lãnh đạo phải chỉ đạo những người khác khôn ngoan hơn mình.

Nếu bạn muốn tìm đọc những quyển sách tuyệt vời về những bài học tuyệt vời về những bài học cơ bản để tự lập cho mình một hệ thống cho riêng mình, hãy tìm đọc quyển "Huyền thoại E" của Michael Gerber. Đối với những ai muốn học cách lập cho mình một hệ thống, quyển sách đó thật hay.

Một lối học truyền thống về những hệ thống là lấy bằng MBA (Cao học về quản trị kinh doanh) của một trường nổi tiếng và nhanh chóng leo thang cấp bậc con đường sự nghiệp với tập đoàn lớn. Bằng MBA trở lên quan trọng vì bạn sẽ học được những cơ bản về kế toán, cũng như những con số liên quan đến tài chính và hệ thống kinh doanh trong doanh nghiệp bạn. Tuy nhiên, chỉ

có bằng MBA không nhất thiết bạn có thể trở lên sành sỏi trong việc vận hành tất cả các hệ thống, vốn cũng tạo thành một guồng máy kinh doanh hoàn hảo.

Để có thể học được mọi hệ thống cần thiết có được trong một công ty, bạn phải mất từ 10 đến 15 năm làm việc và học hết các khía cạnh ngóc ngách trong chuyện kinh doanh. Sau đó, bạn có thể chuẩn bị từ chức và thành lập doanh nghiệp cho mình. Làm việc cho một đại công ty thành công cũng giống như việc học hỏi với người đỡ đầu của bạn.

Cho dù bạn có người đỡ đầu hoặc cho dù có tích luũy nhiều kinh nghiệm, phương pháp này đều đòi hỏi bạn phải bỏ ra nhiều công sức. Tạo ra một hệ thống riêng cho mình đòi hỏi có nhiều thử nghiệm sai - sửa, chi phí về mặt pháp lý ban đầu và các côgn việc thủ tục giấy tờ khác. Tất cả những chuyện này sẽ phát sinh đồng thời khi bạn đang phát triển và tranh thủ nguồn nhân lực làm việc cho bạn.

2. Đặc quyền kinh doanh (franchises). Một cách khác học về hệ thống là mua lại một đặc quyền kinh doanh. Khi bạn mua lại đặc quyền kinh doanh, bạn cũng đang mua lấy một hệ thống kinh doanh "đã thử nghiệm và chứng minh thành công". Có nhiều đặc quyền kinh doanh hoàn hảo.

Khi mua lại một hệ thống bằng đặc quyền kinh doanh, thay vì thử tạo cho mình một hệ thống, bạn có thể tập trung vào việc phát triển nguồn nhân lực cho mình. Mua lại hệ thống đã giúp cho bạn giảm bớt một gánh nặng khi bạn chỉ đang tập tễnh học cách trở thành một doanh nghiệp. Lý do tại sao nhiều ngân hàng cho vay tiền mua đặc quyền kinh doanh là những doanh nghiệp mua đặc quyền kinh doanh là những doanh nghiệp nhỏ mới được thành lập là vì các ngân hàng biết được tầm quan trọng các hệ thống kinh doanh hiệu quả sẽ làm giảm rủi ro cho vay các ngân hàng.

Thế nhưng tôi xin lưu ý ở đây đối với ai mua lại đặc quyền kinh doanh. Các bạn hãy làm ơn đừng vướng vào kiểu người nhóm T, tức là "muốn tự mình làm mọi việc". Nếu bạn mua lại đặc quyền kinh doanh bạn hãy trở thành người nhóm L. Hãy làm chính xác những gì người bán đặc quyền yêu cầu

bạn. Không có gì tệ hơn là xảy ra hiện tượng kiện tụng tranh chấp giữa người bán và người mua lại đặc quyền.

Người bố có học thức cao của tôi đã thất bại khi Người mua lại đặc quyền kinh doanh một hiệu kem nổi tiếng và đắt tiền. Mặc dù hệ thống hoàn hảo, nhưng việc kinh doanh đó vẫn thất bại ê chề. Theo tôi, chuyện kinh doanh đó thất bại là những người hùn vốn với người chỉ là những người kiểu nhóm L hay T không biết gì khi việc kinh doanh trở lên bết bát, và đã không yêu cầu sự hỗ trợ của công ty mẹ. Kết quả, các đối tác tranh chấp với nhau về việc kinh doanh cứ thế mà tồi tệ hơn. Họ đã quên một điều cơ bản là một người chủ doanh nghiệp thực sự không chỉ làm chủ một hệ thống, mà còn lệ thuộc rất nhiều vào khả năng vận hành hệ thống đó.

CÁC NGÂN HÀNG SẼ KHÔNG CHO AI VAY TIỀN NẾU KHÔNG CÓ HỆ THỐNG.

Nếu ngân hàng đã không cho những doanh nghiệp nhỏ không có hệ thống vay tiền, thì tại sao bạn lại phải đầu tư vào họ? Gần như mỗi ngày đều có mỗi người tìm đến tôi với những kế hoạch kinh doanh của họ, hy vọng chúng tôi có thể bỏ tiền đầu tư vào những ý tưởng kinh doanh hay dự án làm ăn cuả họ.

Hầu như tôi đã bác bỏ điều của họ là nguyên nhân duy nhất. Những người đến tìm tôi đầu tư đều không phân biệt được sự khác nhau giữa một sản phẩm và một hệ thống. Tôi có những người bạn (vốn là ca sĩ) đến mời tôi đầu tư vào đĩa nhạc mới của họ còn những người khác muốn nhờ tôi thành lập một tổ chức phi lợi nhuận mới để cải thiện thế giới. Mặc dù tôi có thể rất thích dự án đó, sản phẩm đó hay con người đó, tôi đều chối từ họ bởi vì họ hầu như không có kinh nghiệm vì trong việc tạo ra và vận hành một hệ thống kinh doanh.

Việc anh hát hay không có nghĩa là anh hiểu được hệ thống tiếp thị, hay hệ thống về tài chính kế toán, hệ thống bán hàng, hệ thống thuê mướn nhân công và đuổi việc, hệ thống luật pháp, và những hệ thống khác đã cùng tạo

ra một doanh nghiệp kinh doanh có thể sống còn tồn tại và vươn lên trong thành công. Trong thế giới kinh doanh.

Để một doanh nghiệp có thể tồn tại và phát triển lâu dài, 100% các hệ thống trong doanh nghiệp đó phải hoạt động và rõ ràng. Lấy ví dụ:

Một chiếc phi cơ là một hệ thống của những hệ thống. Nếu chiếc phi cơ cất cánh và giả dụ hệ thống xăng không hoạt động chắc chắn sẽ giúp máy bay ngay điều đó cũng xảy tương tự đối với một doanh nghiệp. Không phải những hệ thống bạn biết sẽ là đầu mối phát sinh các vấn đề, mà chính những hệ thống bạn không biết đến mới là nguy cơ làm cho bạn bị thất bại tan tành.

Cơ thể con người là một hệ thống của mọi hệ thống. Hầu hết chúng ta đều có người thân của mình qua đời do một trong những hệ thống cơ thể không hoạt động, chẳng hạn như hệ thống tuần hoàn đã gây bệnh lây lan cho tất cả những hệ thống khác trong cơ thể.

Đó là lý do tại sao xây dựng một hệ thống kinh doanh được thử nghiệm và thành công không phải là điều dễ dàng tí nào. Chính những hệ thống bạn quên bẵng đi hay không chú ý tới mời là nguồn gốc gây ra những thảm kịch và vỡ lợ. Đó cũng là lý do tại sao tôi ít khi đầu tư vào một người nhóm L hay T có một sản phẩm mới hay một ý tưởng kinh doanh mới. Những nhà đầu tư chuyên nghiệp có khuynh hướng đầu tư vào những hệ thống đã được chính mình trong thế giới kinh doanh, được vận hành bởi những người có kinh nghiệm già dặn.

Cho nên, nếu như ngân hàng chỉ cho vay những hệ thống đã được thử nghiệm thành công và quan tâm đến người nào sẽ được bổ nhiệm vào vị trí vận hành hệ thống đó, thế thì bạn cũng nên làm y như vậy – nếu bạn muốn trở thành một nhà đầu tư khôn ngoan.

3. Tiếp thị hệ thống. Còn được gọi là tiếp thị đa cấp hoặc các hệ thống phân phối trực tiếp. Cũng như đối với các đặc quyền kinh doanh, ban đầu xã hội cố gạt tiếp thị ra ngoài hệ thống pháp luật, và tôi biết có những quốc gia đã thành công trong chuyện đó hay nghiêm cấm khắt khe hình thức kinh doanh đó. Bất kỳ một hệ thống hay một ý tưởng mới nảy sinh trong thời kỳ đó cũng

đều bị cho là "kỳ quặc và đáng nghi ngờ". Lúc đầu, tôi cũng cho tiếp thị hệ thống là một trò lừa gạt. Nhưng sau nhiều năm, khi tôi đã nghiên cứu những hệ thống khác nhau phát sinh qua tiếp thị hệ thống và chứng kiến nhiều người bạn của mình trở lên thành công trong kiểu kinh doanh này tôi đã thay đổi quan điểm của mình.

Sau khi tôi bỏ thành kiến của mình và bắt đầu bỏ công tìm hiểu về tíep thị hệ thống, tôi nhận thấy rằng đã có nhiều người xây dựng cho mình những hệ thống kinh doanh tiếp thị hệ thống một cách lương thiện và cần mẫn khi gặp được họ, tôi có thể thấy tác động của những hệ thống kinh doanh này lên đời sống và tương lai tài chính của rất nhiều người khác. Chỉ cần bỏ ra một khoản phí gia nhập vừ phải (thường khoảng 200 đô la Mỹ), mọi người có thể mua vào một hệ thống sẵn có và có thể bắt tay xây ngay cho mình một công việc kinh doanh nhờ vào những bước tiến khổng lồ trong công nghệ máy tính các tổ chức này hoàn toàn được tự động hóa, và các công việc nhức đầu như thủ tục giấy tờ, xử lý đơn hàng, phân phối, kế toán và những công việc phát sinh khác hầu như toàn bộ đều được quản lý bởi các hệ thống chương trình phần mềm tiếp thị hệ thống. Những nhà phân phối có thể dồn hết sức của mình vào việc xây dựng kinh doanh thông qua việc chia sẻ cơ hội làm ăn được tự động hoá này, thay vì phải lo lắng nhức đầu về những thủ tục ban đầu trong giai đoạn sơ khai của một doanh nghiệp nhỏ.

Một trong những người bạn thân của tôi đã từng kiếm được hàng tỷ đô từ đầu tư bất động sản từ năm 1997, vừa mới ký hợp đồng là một nhà phân phối tiếp thị hệ thống và bắt đầu lập nghiệp kinh doanh cho mình. Tôi rất ngạc nhiên khi thấy anh cần mẫn chăm chút cho công việc kinh doanh tiếp thị hệ thống của mình bởi vì rõ ràng anh không cần tiền khi tôi hỏi anh lý do, anh đã giải thích như vầy:

"Tôi đã đi học để trở thành một kế toán viên chuyên nghiệp, sau đó tôi lấy được bằng MBA và tài chính. Khi mọi người hỏi tôi cách làm giàu, tôi đã kể lại và chia sẻ với họ kinh nghiệm về những giao dịch địa ốc hàng triệu đô và mức thu nhập "thụ động" hàng trăm ngàn đô tôi kiếm được mỗi năm từ đầu

tư bất động sản của mình. Và tôi nhận thấy thường thì mọi người thối chí rút lui và ngậm ngùng bỏ đi. Cả anh và tôi đều biết rằng cơ hội đầu tư địa ốc hàng triệu đô như thế hoàn toàn nằm ngoài tầm tay của họ, bởi vì ngoài việc không có kiến thức kinh nghiệm, họ cũng không có nhiều vốn để đầu tư. Cho nên tôi đã bắt đầu tìm kiếm một con đường mà tôi có thể giúp họ đạt được những thu nhập thụ động như tôi đã kiếm được từ việc kinh doanh địa ốc của mình, mà không cần phải quay lại học hết 6 năm và bỏ thêm 12 năm đầu tư trên lĩnh vực địa ốc. Tôi tin rằng tiếp thị hệ thống có thể giúp mọi người có cơ hội kiếm được thu nhập thụ động trong khi họ vẫn có thể học cách trở thành những nhà đầu tư chuyên nghiệp. Đó là lý do tại sao tôi đã đề nghị hình thức tiếp thị hẹ thống với họ cho dù họ có ít tiền đi chăng nữa họ vẫn có thể đầu tư "số vốn tạo ra từ mồ hôi công sức của mình" trong vòng 5 năm và có thể kiếm được một mức thu nhập thụ động cần thiết cho những mối đầu tư thực sự. Khi phát triển công việc làm ăn của mình, họ lại còn có thời gian rảnh rỗi để học hỏi thêm cũng như kiếm được nhiều vốn hơn để có thể cùng tôi nhắm vào những mối đầu tư lớn".

Người bạn của tôi đã gia nhập vào một công ty tiếp thị hệ thống làm nhà phân phối sau khi đã nghiên cứu nhiều công ty khác nhau, và bắt đầu thiết lập quan hệ làm ăn theo kiểu tiếp thị hệ thống với những người muốn hùn vốn đầu tư với anh sau này. Hiện tại, anh ta đang ăn lên làm ra trong hệ thống kinh doanh tiếp thị hệ thống cũng như chuyện đầu tư của mình. Anh bảo tôi, "Ban đầu tôi làm điều này vì muốn giúp mọi người kiếm ra tiền để đầu tư, vậy mà giờ đây tôi lại càng trở lên giàu có từ chuyện kinh doanh hoàn toàn mới mẻ này".

Cứ mỗi tháng anh mở ra hai lớp học vào thứ bảy. Trong lớp học đầu, anh dạy mọi người và các hệ thống kinh doanh và nguồn nhân lực, hoặc cách trở thành một nhà doanh nghiệp thành đạt. Vào buổi học thứ hai, anh dạy họ về kiến thức tài chính và sự thông minh về tiền bạc. Anh dạy học trở thành những nhà đầu tư có hiểu biết. Các lớp họ của anh cứmỗi lúc một đông.

Con đường anh đề nghị hoàn toàn giống nư con đường mà tôi đã đề nghị với

các bạn trước đây.

MỘT FRANCHISE CÁ NHÂN

Và đó chính là lý do tại sao ngày nay tôi luốn khuyến khích mọi người hãy xem xét đến hình thức tiếp thị hệ thống. Nhiều đặc quyền kinh doanh nổi tiếng đòi hỏi trong túi bạn phải có từ một triệu đô trở lên. Tiếp thị hệ thống chẳng khác nào một đặc quyền kinh doanh cá nhân, và bạn chỉ tốn khoảng 200 đô để mua nó.

Tôi biết hình thức kinh doanh tiếp thị hệ thống đòi hỏi nhiều công sức. Nhưng sự thành công ở bất cứ nhóm nào cũng đòi hỏi sự làm việc cật lực. Về mặt cá nhân, tôi chưa kiếm được đồng thu nhập nào như một nhà phân phối tiếp thị hệ thống. Tôi đã nghiên cứu nhiều công ty tiếp thị hệ thống khác nhau, cũng như những chính sách thăng thưởng và giảm giá của họ. Trong quá trình tìm hiểu. Thực sự tôi có gia nhập vào một công ty nhưng chỉ có tư cách một người tiêu dùng chỉ vì các sản phẩm của họ quá tốt.

Tuy nhiên, nếu tôi có thể đề nghị bạn tìm kiếm một tổ chức tuyệt vời nào đó có thể giúp bạn hội nhập vào phần bên phải của tứ đồ, chìa khóa không phải nằm ở chỗ sản phẩm mà nằm ở phần kinh nghiệm, kiến thức mà tổ chức ấy có thể đem lại cho bạn. Có những tổ chức tiếp thị hệ thống chỉ quan tâm đến việc làm thế nào bạn có thể rao bán hệ thống của họ cho những người bạn quen. Nhưng cũng có những tổ chức chỉ quan tâm đến việc huấn luyện bạn và giúp bạn thành công.

Từ việc nghiên cứu tìm hiểu về hình thức tiếp thị hệ thống này, tôi đã tìm thấy ra vấn đề quan trọng mà bạn có thể học hỏi được từ các chương trình của họ, mà hai vấn đề ấy rất quan trọng và cần thiết để trở thành một nhà doanh nghiệp nhóm C thành công.

1. Để thành công, bạn cần phải học cách chiến thắng và làm chủ nỗi sợ bị từ chối, và đừng lo lắng những gì người khác nói về bạn. Rất nhiều lần tôi đã gặp những người cam chịu bỏ cuộc chỉ vì những lời phê bình về họ từ bạn bè khi họ làm một điều gì đó hơi khác lạ. Tôi biết điều đã từng như vậy, trong

một thị trấn nhỏ, mọi người đều biết những gì một người khác đang dự định làm. Một ai đó không thích những gì bạn làm có thị trấn sẽ kháo nhau về chuyện đó và chuyện làm của bạn sẽ trở thành đề tài khiềm luận của mọi người.

Một trong những câu châm ngôn hay nhất mà tôi thường tự lặp đi lặp lại với chính mình là: "Những gì anh nghĩ về tôi không phải là chuyện của tôi. Điều quan trọng nhất là tôi nghĩ gì về chính bản thân mình".

Một trong nhiều lý do khiến người bố giàu khuyến khích tôi làm việc cho hãng Xerox trong 4 năm trời không phải là vì Người thích mấy cái máy photo, mà vì người muốn tôi có thể làm chủ được sự mắc cỡ hổ thẹn khi bị từ chối.

2. Học cách lãnh đạo mọi người. Làm việc với những kiểu người khác nhau là một vấn đề khó khăn nhất trong kinh doanh. Những người thành công trogn bất kỳ chuyện kinh doanh nào tôi gặp thường là những người có kỹ năng lãnh đạo tuyệt vời. Kỹ năng làm việc chung và gây hứng thú trong quan hệ công tác với người khác là một kỹ năng vô giá. Kỹ năng đó có thể được học hỏi và rèn luyện.

Như tôi đã nói, con đường "xé rào" từ phía bên trái sang bên phải không quan trọng ở những gì bạn làm được, mà quan trọng ở chỗ bạn muốn trở thành loại người nào. Hãy học cách ứng xử khi bị từ chối, làm thế nào không bị những gì người khác nghĩ về bạn sẽ ảnh hưởng đến bạn. Hãy học cách lãnh đạo và bạn sẽ tìm thấy trái lành quả ngọt. Cho nên, tôi sẽ tán thành tổ chức tiếp thị hệ thống nào cam kết trước nhất việc trui rèn bạn như một con người hơn là một kẻ bán hàng. Tôi sẽ tìm kiếm những tổ chức nào mà:

a) Có kỷ lục thành tích chứng nhận, một hệ thống phân phối và một hệ thống phân phối và một chế độ thăng thưởng thành công trong nhiều năm.

b) Có cơ hội kinh doanh mà bạn có thể thành công, biết tin tưởng và dám chia sẻ cơ hội ấy một cách tự tin với mọi người.

c) Có các chương trình đào tạo dài hạn, thường xuyên trong việc phát triển bạn như một con người. Sự tự tin là yếu tố quan trọng sống còn của một

người đứng trong thế giới bên phải của tứ đồ.
d) Có một chương trình đỡ đầu, hỗ trợ vững mạnh. bạn có muốn học hỏi từ những nhà lãnh đạo chứ không phải những nhà cố vấn, hãy học những kẻ trở thành nhà lãnh đạo ở phía bên phải tứ đồ và mong muốn bạn thành công như họ.
e) Có những con người bạn kính trọng và bạn thích được làm việc với họ.
Nếu một tổ chức đáp ứng được 5 yêu cầu trên, lúc đó hãy nghiên cứu đến sản phẩm của họ. Có rất nhiều người chỉ nhìn vào sản phẩm mà không chịu xem xét hệ thống kinh doanh và cơ cấu tổ chức đằng sau sản phẩm đó. Trong một vài tổ chức tôi biết, họ thường nêu một khẩu hiệu thế này, "Sản phẩm sẽ tự bán được. Thật dễ dàng ". Nếu bạn muốn trở thành một kẻ bán hàng, một người nhóm T, thế thì sản phẩm của họ trở lên quna trọng. Nhưng nếu bạn hoàn thiện để trở thành một nhà doanh nghiệp dài hạn, thế thì chính hệ thống, kiến thức thu thập suốt đời và bản chất con người sẽ trở lên quan trọng nhất.

Một người bạn đồng nghiệp rất am hiểu về nghành công nghiệp này đã nhắc nhở tôi về giá trị của thời gian vốn là tài sản quý nhất của đời người. Trong một công ty tiếp thị hệ thống, thành công thực sự khi bạn bỏ thời gian và công sức của mình trong thời gian ngắn hạnh và thu nhập "thụ động" đáng kể trong dài hạn. Một khi bạn được xây dựng một tổ chức vững mạnh trong tay mình, bạn có thể thôi làm việc mà nguồn thu nhập vẫn chảy vào túi từ những công sức xây dựng ban đầu. Tuy nhiên, chìa khoá quan trọng nhất của sự thành công với một công ty tiếp thị hệ thống phải là cam kết lâu dài của chính bạn cũng như của tổ chức đó, là hướng tới mục tiêu trở thành một nhà lãnh đạo kinh doanh như bạn muốn.

HỆ THỐNG LÀ CHIẾC CẦU DẪN ĐẾN TỰ DO

Tôi không muốn nhắc lạ chuyện không có nhà để ở. Tuy nhiên, đối với hai vợ chồng tôi, kinh nghiệm đời sống thật là vô giá. Ngày nay, sự tự do và bảo đảm không phải được tìm thấy ở những gì chúng ta đang có, mà chính

những gì chúng ta biết tạo ra bằng sự tự tin của chính mình.

Từ đó, chúng tôi đã từng tạo ra một công ty địa ốc, một công ty dầu, một công ty khai thác mỏ, và hai doanh nghiệp trong lĩnh vực đào tạo. Cho nên, quá trình học hỏi cách tạo ra một hệ thống thành công hoàn toàn lợi ích thiết thực với chúng tôi. Thế nhưng tôi không muốn đề nghị quá trình đó với bất cứ ai, trừ phi họ thực sự muốn con đường đó.

Cho tới thời điểm cách đây vài năm , cơ hội cho người thành công nhóm C chỉ có thể đối với những ai gan dạ hoặc giàu có sẵn. Hai vợ chồng tôi có lẽ có lá gan khá lớn bởi vì chúng tôi chẳng giàu có gì cả. Lý do khiến nhiều người ở lại phái bên phải tứ đồ là vì họ cảm thấy rủi ro quá lớn khi phát triển một hệ thống cho chính mình. Đối với họ, sẽ khôn ngoan hơn khi kiếm một công việc ổn định an toàn.

Ngày nay, chủ yếu do những bước phát triển vượt bậc của khoa học công nghệ, những con đường trở thành doanh nghiệp thành đạt giảm đi nhiều và cơ hội làm chủ hệ thống kinh doanh cho riêng mình đều mở chửa tất cả mọi người.

Đặc quyền kinh doanh và tiếp thị hệ thống đã làm giảm đi một phần gánh nặng trên con đường phát triển một hệ thống cho riêng bạn. Bạn mua lại đặc quyền kinh doanh từ một hệ thống thành công, và nhiệm vụ vủa bạn bây giờ chỉ là phát triển nguồn nhân lực cho chính bạn.

Hãy coi hệ thống này như những chiếc cầu. Những chiếc cầu đó sẽ vạch cho bạn một con đường an toàn đi đến thế giới bên phải Kim tứ đồ. Đó là những chiếc cầu dẫn bạn đến sự tự do tài chính.

Trong chương kế tiếp, tôi sẽ bàn đến nhóm Đ.

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Dịch giả: Tạ Nguyễn Tấn Trương

Chương 5

Bảy cấp bậc đầu tư

Có một lần người bố giàu bảo tôi, “Con cho ta biết sự khác nhau giữa người chơi cá ngựa và người chơi chứng khoán?”

Tôi trả lời, “Con không biết”.

Người nói, “Chẳng khác nhau nhiều con à. Đừng bao giờ trở thành người chỉ biết mua chứng khoán. Việc mà con cần nhắm tới là khi lớn lên là người tạo ra chứng khoán mà các nhà môi giới sẽ bán và người khác mua.”

Trong một khoảng thời gian rất lâu, tôi đã không biết được lời người nói. Mãi cho tới khi tôi bắt đầu dạy môn đầu tư cho mọi người, tôi mới thực sự hiểu được sự khác nhau giữa các nhà đầu tư.

Khi viết chương này tôi cám ơn John Burley. Ông được coi là một trogn những người có đầu óc khôn ngoan nhất trong thế giới đầu tư bất động sản. Khi anh ngoài 30 anh đã mua 130 căn nhà mà không cần tới một đồng nào của mình. Đến 32 tuổi anh hoàn toàn tự do về tài chính không bao giờ phải làm việc để kiếm tiền. Giống như tôi anh đã truyền đạt lại kinh nghiệm cảu mình bằng cách đi dạy cho những người khác. Kiến thức hiểu biết của anh không chỉ gói gọn trong lĩnh vực địa ốc. Anh lập nghiệp bằng nghề kế hoạch tài chính, cho nên anh hiểu biết sâu về thế giới tài chính và thuế. Thế nhưng anh có một khả năng độc nhất vô nhị là giải thích mọi việc rất rõ ràng. Anh ta có tài diễn dịch những thứ phức tạp thành những thứ đpn giản dễ hiểu. Khi diễn đạt anh chia đầu tư thành 6 bậc dựa trên mức độ kinh nghiệm đầu tư của họ cũng như sự khác nhau về tính chất cá nhân. Tôi đã phát triển cách xếp bậc này của anh chi tiết hơn và tăng thêm một bậc thứ bảy cho các loại đầu tư này.

CÁCH HỌC LỰA CHỌN

Ở cuối phần trình bày mỗi cấp bậc, tôi sẽ chứa một khoảng trống mà bạn có thể điền tên những người bạn biết – theo nhận xét của bạn – phù hợp vào cấp bậc này hay không. Và klhi bạn nhận ra một cấp bậc đầu tư nào đó đúng với con của bạn, bạnc ó thể điền tên mình vào đó.

Như tôi đã trình bày, đây chỉ là một cách học lựa chọn nhằm mục đích nâng cao hiểu biết của bạn về các cấp bậc đầu tư khác nhau. Điều đó không nhằm hạn cấp hay phê phán những người bạn của bạn. Đề tài tiền bạc rất dễ nhạy cảm và biến động như đề tài chính trị tôn giáo hay tình dục. Và đó cũng chính là lý do tại sao tôi đề nghị các bạn hãy giữ kín riêng tư những suy nghĩ cá nhân của mình. Khoảng cuối ở mỗi phần trình bày chỉ nhằm mục đích tăng thêm sự hiểu biết của bạn - nếu bhư bạn chọn dùng nó.

Tôi thường dùng danh sách cấp bậc này khi bắt đầu các lớp học về đầu tư. Phương tiện ấy sẽ làm cho việc típ thu mau chóng hơn và đã giúp nhiều người học trở nên ý thức rõ ràng hơn về cấo bậc họ đang ở cấp bậc đầu tư họ muốn nhắm tới.

Qua nhiều năm, được sự cho phép của Jonh, tôi đã điều chỉnh lại nội dung của mỗi cấp bậc sao cho phù hợp với kinh nghiệm thực tế mà tôi đã trải qua. Mong các bạn hãy đọc kỹ 7 cấp bậc đầu tư này.

BẢY CẤP BẬC ĐẦU TƯ

BẬC 0: NHỮNG NGƯỜI KHÔNG CÓ GÌ ĐỂ ĐẦU TƯ

Những người này không có tiền để đầu tư. Hoặc là họ tiêu hết mọi thứ kiếm được, hoặc là họ chi nhiều hơn thu. Có nhiều người ‘giàu’ rơi vào cấp bậc này vì họ tiêu sài quá mức họ kiếm được. Điều không may là 50% những người lớn đêu rơi vào cấp bậc zero này.

Bạn có biết bíêt ai thuộc cấp bậc 0? (tuỳ chọn).

BẬC 1: NGƯỜI ĐI VAY

Nhữgn người mnày thườn giải quyết vấn đề tiền bạc bằng cách đi vay mượn. Thường thường họ đầu tư bằng số tiền họ vay được. Quan điểm về kế hoạch tài chính của họ là vay quýt trả cam. Cuộc sống tiền bạc của họ chẳng khác nào đà điểu vùi đầu vào cát, cứ hy vọng và cầu nguyện mọi thứ sẽ suôn sẻ. Họ có thể có vài tài sản đó, nhưng thực tế mức nợ của họ lại quá nhiều. hầu như họ không ý thức gì về tiền bạc và thói quen tiêu sài của mình.

Bất cứ thứ giá trị nào họ làm chủ cũng đều có bóng dáng nợ trong đó. Họ dùng thẻ tín dụng một cách bốc đồng, rồi dồn khoản nợ tín dụng vào khoản nợ nhà dài hạn, “rửa sạch” thẻ tín dụng và bắt đầu dùng tiếp. Nếu trị giá căn nhà họ ở tăng lên, họ liền đi vay dùng khoản giá trị căn nhà tăng lên đó làm thế chấp, hoặc mua một căn nhà lớn hơn, đắt tiền hơn. Họ tin là trị giá bất động sản chỉ có một chiều đi lên.

Những từ, những câu khuyến mãi như “trả góp hàng tháng chấp, dễ dàng” luôn hấp dẫn họ. Họ thường mua những đồ chơi sụt giá như du thuyền, hồ bơi, đi du lịch hay o-to với câu khuyến mãi đó trong đầu. Họ liệt kê đồ chơi sụt giá này thành tài sản của họ, quay lại ngân hàng để vay mượn tíep và khi bị ngân hàng từ chối, họ cứ thắc mắc không hiểu tại sao.

Mua sắm là một cách vận động ưa thích của họ. Họ mua những thứ không cần và vẫn biện hộ cho mình bằng những câu như: “Ồ, cứ việc mua đi. Mình đáng được hưởng cơ mà” , hay như “Nếu mình không mua bây giờ, sẽ chẳng bao giờ mua được nó với giá hời như thế ”, “Hàng đang giảm giá”, “Tôi muốn bọn trẻ có những thứ mà trước đây tôi không được hưởng”.

Họ cứ nghĩ kéo dài nợ ra môt thời gian dài là một hành động khôn ngoan, luôn tự đùa với mình rằng họ sẽ làm việc nhiều tiền hơn trả hết nợ vào một ngày đẹp trời nào đó. Họ tiêu sài hết những gì họ kiếm được. Những người này thường được coi như là người tiêu dùng.

Các chủ tiệm và đại lý bán xe rất yêu mến những hạng người này. Nếu họ có tiền, họ sẽ tiêu sài ngay. Nếu họ không có tiền ,họ cũng đi vay mượn để tiêu sài.

Khi được hỏi vấn đề của họ là gì, họ đều nói họ không kiếm đủ tiền. Họ nghĩ

tiền bạc giải quyết hết mọi khó khăn. Nhưng cho dù họ kiếm được bao nhiêu tiền đi chăng nữa, họ chỉ càng ngập sâu hơn vào nợ. Hầu hết những người này không nhận ra rằng số tiên mà họ đang tiêu sài hôm nay vốn từng là giấc mơ ao ước của họ, thậm chí là cả một gia tài mà họ thường mong có trong ngày hôm qua. Thế nhưng đến ngày hôm nay, khi họ đã thực sự đạt được mức thu nhập họ mơ ước, số tiền ấy vẫn không đủ với họ.

Họ không chụi nhận thấy rằng vấn đề khúc mắc không nhất thiết là số tiền kiếm được (hay thiếu tiền) mà chính là thói quen tiêu sài của họ. Một vài người cuối cùng thật sự tin rằng tình huống khó khăn của mình hoàn toàn tuyệt vọng và cam chụi bỏ cuộc. Cho nên họ cứ tự chôn vùi mình sâu hơn và buông theo lối sống như trước. Thói quen đi mượn tiền, mua sắm, tiêu sài hoàn toàn mất sự kiểm soát của chính họ. Cũng giống như một dân nhậu chè chén kiếm gì ăn sau khi tỉnh rượu và mệt mỏi, những người này tiêu sài khi họ phiền muộn và bị ức chế. Họ cứ tiêu tiền, chán nản phiền muộn, và tiêu sài tiếp.

Họ thường tranh luận với người thân của họ về tiền bạc, nhất là tự biện hộ khi họ cần mua thứ này hay thứ kia. Họ hoàn toàn sống trong một sự chối bỏ tài chính, cứ ảo tưởng một ngày nào đó cách khó khăn tiền bạc của họ sẽ tự nhiên biến mất, hay họ cứ giả vờ cho rằng họ sẽ luôn kiếm đủ tiền tiêu sài những thứ họ mong muốn.

Hạng người đầu tư ở cấp bậc này trông có vẻ giàu có. Họ có thể có những căn nhà lớn, là những chiếc xe bóng loáng đắt tiền. Thế nhưng nếu bạn có cơ hội kiểm tra, bạn sẽ thấy họ đều mua những thứ ấy bằng nợ. Họ có thể kiếm được nhiều tiền, nhưng họ không cách xa mấy sự phá sản nếu có một tai nạn nghề nghiệp xảy ra.

Trong một lớp học của tôi từng là chủ doanh gnhiệp trước đây. Anh ta khá nổi tiếng trong giới “kiếm lớn sài lớn”. Anh ta có một dãy của hàng vàng bạc tồn tại trong nhiều năm. Rồi thì một lần, nền kinh tế bị xuống dốc thê thảm và anh ta mất hết các của tiệm của mình. Thế nhưng các khoản nợ không mất đi. Chỉ không đầy sáu tháng, các khoản nợ này làm anh ta phá

sản. Anh ta đến tham dự lớp học của tôi để tìm kiếm một giải pháp mới, một hướng đi mới, vậy mà anh ta vẫn khăng khăng không chụi chấp nhận ý tưởng là hai vợ chồng anh ta là nhà đầu tư bậc 1. Anh ta xuất thân từ nhóm C, hy vọng có thể làm giàu trong nhóm Đ. Anh ta cứ cho rằng một khi anh ta đã từng là một nhà doanh gnhiệp thành công, anh ta có thể vận dụng công thức của mình để đạt đến sự tự do tài chính bằng cách đầu tư của anh ta. Đó là một bản ngã rất phổ biến ở một số nhà doanh nghiệp hay cho rằng mình có thể tự độgn trở thành những nhà đầu tư thành công. Các quy tắc kinh doanh không phải lúc nào cũng giống như các quy tắc đầu tư.

Nếu những người đầu tư kiểu này không giám tự thay đổi mình, tương lai tài chính của họ sẽ rất ảm đạm trừ phi họ có cưới được một ai đó giàu có và chụi đựng được thói quen tiêu tiền như nước của họ bạn có biết ai thuộc cấp bậc này không? (tuỳ chọn)

BẬC 2: NGƯỜI TIẾT KIỆM

Những người này thường để dành một khoản tiền "nhỏ" đều đặn. Họ bỏ tiền vào những công cụ thấp rủi ro, thấp lãi suất như khoản tiết kiệm, tài khoản định kỳ.

Nếu họ có tài khoản hưu trí cá nhân, họ sẽ đầu tư vào một ngân hàng hay một tài khoản tiền mặt trong một quỹ hỗ tương.

Những người này thường tiết kiệm để tiêu dùng hơn là để đầu tư (chẳng hạn họ tiết kiệm để mua một tivi mới, chiếc xa mới,…). Họ rất trung thành vào việc trả tiền mặt. Họ rất sợ hay tín dụng. Thay vào đó, họ thích sự an toàn của tiền trong ngân hàng.

Ngay cả khi chứng minh với họ trong bối cảnh kinh tế ngày nay, tài khoản tiết kiệm chỉ đem lại lãi suất âm (sau khi trừ lãi xuất tiết kiệm của ngân hàng với mức lạm phát và mức thuế thu nhập), họ vẫn không dám chấp nhận rủi ro. Họ không biết rằng đồng đô la Mỹ mất 90% trị gia từ năm 1950, và tiếp tục mất giả ở mức hàng năm nhiều hơn mức lãi xuất mà ngân hàng trả cho họ. Những người này thường mua những kế hoạch bảo hiểm nhân thọ bởi vì

họ yêu thích cảm giác của sự an toàn và ổn định.
Những người thuộc nhóm này thường phí phạm thời gian vốn là tài sản quý nhất của họ, cổ dành dụm. Họ bỏ hàng giờ cắt mẫu phiếu khuyến mãi trên tờ báo, còn ở trong siêu thị thì cảm trở người khác để cố tranh thủ tiết kiệm vài đồng mua sắm.

Thay vì chỉ cố để dành tứng đồng tiền, lẽ ra họ dùng thời gian họ cách đầu tư. Nếu họ bỏ ra 10.000 đo la vào quỹ John Templeton vào năm 1954 và quên bẵng nó đi, đến năm 1994 họ có 2.4 triệu đô trong tay. Hoặc giả sử họ bỏ 10.000 đô vào quỹ Quantum của George Soros vào năm 1969, đến năm 1994 họ kiếm được 22.1 triệu đô. Thay vì thế, chính nhu cầu đòi hỏi về sự an toàn tận sâu trong lòng họ phát sinh từ nỗi sợ đã khiến họ tiết kiệm trong những khoản đầu tư có mức lời ít ỏi, như tài khoản tiết kiệm của ngân hàng.
Bạn thường nghe nói, "Tiết kiệm 1 xu là tiết kiệm được 1 xu", hay như, "Tôi đang tiết kiệm cho mấy đứa nhỏ". Sự thực lại là thường chính sự bất ổn điều khiển chi phối họ và cuộc đời họ. Mặt khác, họ lại thường thay đổi xoành xoạch bản thân họ cũng như những đối tượng mà họ muốn để dành tiền cho. Hầu như họ hoàn toàn đối lập với kiểu đầu tư bậc 1.

Tiết kiệm là một ý tưởng tiết kiệm tốt trong thời đại nông nghiệp. Nhưng một khi chúng ta bước vào thời đại Công Nghiệp, tiết kiệm không phải là một lựa chọn khôn ngoan. Việc chỉ biết dành tiền thâmh chí trở lên tệ hại kho đô Mỹ không còn được bảo chứng bằng vàng, và khi chúng ta gặp phải thời kỳ lạm phát khiến cho chính phủ in tiền như điên. Người tiét kiệm trong thời điểm này là kẻ thua cuộc. Dĩ nhiên, khi xảy ra giai đoạn giảm phát, họ có thể thắng cuộc…nhưng chỉ khi nào đồng tiền vẫn được in còn giá trị một thứ gì đó.

Tiết kiệm là một thói quen tốt. Bạn nên có một nguồn tiền mặt bằng tổng chi phí sinh hoạt cho từ sáu đến 1 năm. Thế nhưng sau khi tiết kiệm được khoản tiền đó, hãy lên nhớ những có những công cụ đầu tư tốt hơn và an toàn hơn nhiều so với tài khoản tiết kiệm trong ngân hàng. bạn bỏ tiền tiết kiệm vào ngân hàng mức 5% trong khi đó người khác được 15% đó có phải

là cách đầu tư không vậy bạn?

Thế nhưng, nếu bạn không chịu học cách đầu tư và thường xuyên âu lo về các rủi ro tái chánh,thế thì tiết kiệm là mộtchọn lựa tốt hơn đầu tư. Bạn sẽ không phải lo nghĩ nhiều nếu như bạn chỉ giữ tiền trong ngân hàng và các chủ ngân hàng sẽ yêu thich bạn lắm. Mà tại sao lai không yêu thich bạn? Bạn hãy nhìn xem, cứ muôi môt đồng bạn bỏ tài khoản tiết kiệm, ngân hàng cho vay từ10 dến 20 đồng ở mức lãi suất "chắc đẹp'' đến 19% , trong khi chỉ trả cho bạn không quá 5% một năm. Tại sao tất cả chúng ta lại không trở thành ngân hàng nhỉ?

Bâc 3: NHƯNGNGƯỜI ĐẦU TƯ "MA LANH''

Có 3 hạng đầu tư khác nhau trong nhóm này. Nhóm đầu tư này có ý thức rõ về nhu cầu đầu tư. Họ có thể tham gia vào các chương trình hưu trí ở công ty nơi họ làm việc quỹ hưu trí tư khác. Họ thỉnh thoảng cũng có những khoản đầu tư bên ngoài với các quỹ hỗ tương, thị trường chứng khoán, thị trường trái phiếu ,v.v

Nhìn chung, họ là những nguươi thông minh có nền học vấn vững vàng. Họ chiếm hai phần 3 dân số nước Mỹ, và được các nhà xã hội học xếp thành "giai cấp trung lưu". Tuy nhiên, khi đề cập đến chuyện đầu tư, họ thường không được giáo dục về lĩnh vực đó, hoặc không có sự "tinh vi chuyên nghiệp" của giới đầu tư . họ ít khi đọc báo cáo tài chánh hàng năm hay bản cáo bạch của công ty là làm sao họ đọc được nhỉ? Họ không dạy cách đọc hiểu báo cảo tài chính. Họ thiếu kiến thưc về tai chính. Có thể họ có nhiều bằng cấp cao, có thể là bác sĩ hay thậm chí là kế toán viên, nhưng rất ít người trong số họ được đào tạo chính thống về những thắng thua trong thế giới đầu tư .

Ở bậc này có 3 hạng đầu tư khác nhau. Họ thường làm những người thông minh, có họ thức cao, kiếm được nhiều tiềnvà chịu đầu tư. Thế nhưng vẫn có sự khác nhau rõ rệt.

Bậc 3-A. Những người thuộc bậc đầu tư này tạo thành một nhóm gọi là "không muốn bị làm phiền''. Những người này tự thuyết phục mình là họ

không hiểu gì về tiền bạc và sẽ không bao giờ muốn hiểu. Họ thường nói những câu đại loại như :
"Tôi không giỏi tính toán lắm với mấy con số'' .
"Tôi sẽ chẳng bao giờ hiểu được thế nào là đầu tư" .
"Tôi quá bận rộn ".
"Sao mà lắm công việc giấy tờ đến thế ".
"Vấn đề đó quá phức tạp đối với tôi ".
"Đầutư là rui ro".
"Tôi thích để các nhà chuyên nghiệp quyết định tiền bạc giùm tôi".
"Chuyện ấy sao mà phiền phức đến thế ".
'Chồng (vợ) tôi lo chuyện đầu tư của gia đình tôi ".

Những người này chỉ biết bỏ tiền vàokế hoạch hưu trí, còn không thì giao hết cho một chuyên viên kế hoạch tài chánh luôn khuyên họ nên "đa dạng hoá" . Họ gạt tương lai tiền bạc ra khỏi đầu mình, chỉ biết mỗi ngày đi làm cật lực mà vẫn tự nói với mình: "Ít nhiều gì thì ta cũng có một chương trình hưu trí " .

Khi họ về hưu, họ sẽ biết những khoản đầu tư hưu trí của họ đã hoạt động như thế nào ngay mà .

Bạn có biết ai thuộc cấp bạc 3 –A không ?(tuỳ trọn)

Bậc 3 –B. Nhóm thứ hai này được gọi là nhóm của những kẻ "đa nghi". Những ngừơi này biết hết mọi lý tại sao môt j khoản đầu tư sẽ bị thất bại . Có những người này bên cạnh bạn thật là nguy hiểm. Họ nghe có vẻ thông minh, lý luận chặt chẽ, lời nói của họ lại có trọng lượngvơi bạn vị trí công việc họ đang giữ . Họ thành công trên lĩnh vực chuyên môn của họ, nhưng thực tế họ chỉ là những tên hèn nhát nấp sau cái vỏ trí thức của mình. Những người đó có thể bảo cho bạn biết chính xác làm thế nào và tại sao mà mỗi c huyện đấu tư của bạn sẽ bị người ta lừa gạt . Khi bạn đến hỏi ý kiến của họ về loại cổ phiếu hay một công cụ đầu tư nào đó, bạn sẽ ra về với tâm trạng hết sức hoang mang va sợ hãi. Những người này thường nói những câu đại loại như, ồ , trước đây tôi đã từng bị như vậy. Bọn ấy đừng hòng lường gạt

tôi một lần nào nữa” .
Họ thường khoe khoang những thứ như: “Đại lý môi gói của tôi ở hãng MellLynch hay Dean witte r.. ” Dùng những tên nổi danh như thế chẳng qua họ chỉ muốn che dấu nỗi bất ổn sâu kín trong lòng họ .
Nhưng mà kì lạ thay, những người “đa nghi” như thế lại là những người hay hùa theo đám đông như những co cừu ngoan ngoãn. Ở sở làm, họ tranh thủ đọc những trang tài chánh hay tạp c hí wall street. Rồi sau đó họ kể lại những gì họ đọc được cho người khác trong giờ giải lao. Ngôn ngữ của họ toàn những tiếng lóng , những thuật ngữ c ủa giới đầu tư.

Họ bàn về những mối đầu tư lớn nhưng không bao giờ tham gia. Họ tìm những cổ phiếu được đăng trên trang nhất, và nếu như bài bình luận tốt, họ sẽ đi mua những cổ phiếu đó, nhưng điều đó thường là quá trễ. Những nhà đầu tư khôn ngoan thưc sự đã mua chúng từ lâu trước khi giới nhà báo đưa tin về chúng. Những người ‘đa nghi’lại không hề biêt điều đó.

Khi gặp tin xấu, họ phê phán và nói những câu như, “Tôi biết mà”. Họ nghĩ họ là người chơi, nhưng thực sự họ là kẻ bình luận đứng ngoài lề. Họ rất muốn tham gia trò chơi, nhưng tận sâu trong lòng họ lại bị ám ảnh nỗi sợ bị thua, bị mất tiền. Sự bảo đảm lần lượt cả sự thú vị và kích động của trò chơi đó.
Các nhà phân tâm học cho biết sự đa nghi là tổng hợp giữa nỗi sợ và sự ngu dốt, từ đó dẫn đến sự kêu căng. Những người như thế thường nhảy vào thị trường khá chễ khi có sự biến động lớn chờ đợi đám đông hay có chứng cứ rõ ràng và quyết định đầu tư của họ là đúng vì họ chờ đợi giấu hiệu thông tin đó, họ nhày vào thị trường trễ, mua ở giá cao và bán giá thấp. Khi thị trường suy sụp. Họ gán từ “bị lừa đảo” cho việc mua cao bán thấp đó. Những điều mà họ sợ xảy ra cứ xảy ra với họ hết lần này tới lần khác.
Họ mua cao và bán thấp bởi vì họ quá “ma lanh” cho nên họ trở lên quá cẩn thận. Họ khôn ngoan đó nhưng họ sợ bị rủi ro và sai lầm, cho nên họ cố học hỏi nhiều hơn để khôn ngoan hơn. Một khi họ càng biết nhiều, họ chỉ càng thấy nhiều rủi ro hơn, và lại khiến họ miệt mài tìm hiểu nhiều hơn. Sự cần

thận đến mức đa nghi thái quá khiến họ cứ lần này nữa mãi và làm cho họ chậm hơn so với mọi người. Họ nhảy vào thị trường khi lòng tham thắng thế nỗi sợ trong lòng họ.

Tuy nhiên, khía cạnh xấu nhất của người này là tiêm nhiễm người xung quanh với nỗi sợ khủng khiếp của họ được tre dấu bằng sự chi thức. Khi đề cập đến đầu tư, họ có thể bảo cho bạn biết tại sao mọi chuyện không suôn sẻ nhưng họ lại không thể bảo bạn làm sao cho mọi chuyện trơn chu. Những người này thường có mặt ở khắp mọi nơi, từ trong các học viện, chính phủ cho đến tôn giáo, hệ thống thông tin đại chúng. Họ ưa nghe chuyện khủng hoảng tài chính hay vụ bê bối để họ có thể "truyền bá" đi. Thế nhưng, họ hầu như rất hiếm có những điều gì tốt để kể về thành công tài chính. Người đa nghi rất dễ khám phá ra những gì sai lầm đó chính là cách họ tự bảo vệ mình không bị lộ tẩy sự thiếu hiểu biết của mình.

Những người đầu tư này được gọi là Cynics. Từ nay có nguồn gốc xuất phát từ một trường phải thuộc Hylap cổ đại. Thời ấy, trường phái này bị xã hội khinh bỉ vì sự kêu căng và thái độ dè bỉu mỉa mai của họ đối với thành công hay công trạng của người khác. Khi đá động đến tiền bạc có rất nhiều người thuộc loại này mà những người đó có họ vấn cao và thông minh. Hãy cận thận trước những người này và đừng bao giờ cho phép họ soi bói đến các giấc mơ tài chính của bạn. Dĩ nhiên, trong thế giới tiền bạc không thiếu hạng người lừa đảo, mánh mung bịp bợm, nhưng thử hỏi có ngành nào mà lại không có những câu ấy không?.

Bạn có thể làm giàu nhanh mà không cần nhiều tiền mà không phải chụi nhiều rủi ro. Điều đó hoàn toàn có thể nhưng chỉ khi nào bạn sẵn sàng cho phép con người bạn giám tin tưởng vào khả năng hiện thực đó. Một trong những việc bạn làm là để cho đầu óc của bạn cởi mở và phóng khoáng và hãy đề phòng trước hạng người đa nghi hay những kẻ bịp bợm. Cả hai loại người đó rất nguy hiểm về tiền bạc.

Bạn có biết ai thuộc cấp bậc 3-B?

Bậc 3-C: Nhóm thứ ba trong bậc đầu tư này là những người “cờ bạc”. Trong khi những kẻ “đa nghi” quá cẩn thận, nhóm này lại khá cẩu thả. Họ nhìn vào thị trường chứng khoán, hay bất cứ thị trường đầu tư nào, giống như cách họ nhìn vào thị trường sòng bạc ở Las Vegas. Đó chỉ là may mắn. Họ ném con xúc xắc vào cầu nguyện. Nhóm này không có một quy tắc hay một quy luật đầu tư nào cả. Họ muốn hành động như những “tay chơi lớn”, cho nên họ cứ nguỵ trang như những đại ca lắm tiền cho tới khi họ thắng hay thua hết cơ hội thua thường xảy ra rất nhiều. Họ tìm kiếm những “bí mật” đầu tư hay thứ phép thuật mê tín “chiếc chén thánh”. Họ luôn tìm cách đầu tư mới mẻ và hồi hộp. Thay vì cần phải có sự cần mẫn dài hạn để học hỏi và hiểu biết, họ chỉ quan tâm đến những “mánh khoé ” hay những ngõ tắt.

Họ nhảy vào mua bán háng hoá, những cổ phiếu lần đầu bán ra công chúng, gas và đầu tư, gia súc, hay bất cứ thứ công cụ đầu tư nào mà con người có. Họ thích dùng kỹ thuật đầu tư “phức tạp’ như biên độ giao dịch, quyền mua bán cổ phần...họ nhảy vào chơi mà không biết ai là người chơi và ai là người đặt ra luật chơi.

Những người này là người đầu tư tệ hại nhất trên hành tinh. Họ luôn cố đánh nhanh thắng nhanh và biến. Khi được hỏi tình hình đầu tư như thế nào họ luôn miệng nói “chỉ huề vốn” hay “lời được một tí tẹo” thực tế là họ chỉ mất tiền, và mất nhiều tiền. Loại người đầu tư này mất đến 90% cơ hội họ không bao giờ bàn về chuyện thua cuộc của họ cả. Họ chỉ nhớ đến “cú thắng ngoạn mục” cách đây 6 năm họ tự cho mình là khôn ngoan và không chụi thừa nhận họ chỉ may mắn mà thôi. Họ nghĩ tất cả những gì họ cần làm là chỉ cần thắng “một cú lớn” thôi là họ sẽ sống thoải mái và giàu có. Xã hội gọi kẻ này là những “tay cờ bạc hết thuốc chữa”. Thực tế sâu xa là khi đề cập đến chuyện đầu tư tiền bạc, họ chỉ là những kẻ lười biếng.

Bạn có biết ai thuộc cấp bậc 3-C?

Bậc 4: NHỮNG NGƯỜI ĐẦU TƯ DÀI HƠI

Những nhà đầu tư này ý thức rõ về sự cần thiết đầu tư họ chủ động trong

quyết định đầu tư của mình. Họ có một kế hoạch đầu tư dài hạn được vạch sẵn để có thể giúp họ được mục tiêu tài chính của mình. Họ thường tìm tòi và học hỏi trước khi bắt tay vào thực hiện mua một khoản đầu tư nào đó. Họ tận dụng cách đầu tư định kỳ, và khi có thể họ biết đầu tư một cách khôn ngoan về mặt thuế. Quan trọng nhất là biết tìm kiếm tư vấn từ những nhà kế hoạch tài chính lão luyện.

Xin bạn đừng nghĩ những người đầu tư loại này là những người đầu tư lớn và nổi tiếng. Đến được trình độ đó còn xa lắm. Những người này không đầu tư vào địa ốc kinh doanh, hàng hoá hay bất kỳ công cụ đầu tư nào khác. Mà thay vào đó, họ đi theo con đường đầu tư dài hơi bảo thủ được nhnững nhà đầu tư c huyên nghiệp nổi tiếng đề nghị như Peter Lynch hay warren Buffet.

Nếu bạn chưa là một người đầu tư dài hạn, bạn hãy tự mình đến đó càng nhanh càng tốt. Điều đò có ý nghĩa là gì ? Có nghĩa là bạn hãy ngồi xuṓng vạch ra một kế hoạch. Hãy kiểm soát những thói quen tiêu sài của bạn. Hãy giảm mức nợ xuống đến mức tôi thiểu. Hãy sinh hoạt bằng những gì bạn có và sau đó mới tăng lên những phương tiện sinh hoạt chỉ khi nào bạn có thu nhập dư giả. Hãy tìm hiểu xem bạn cần đầu tư bao nhiêu mỗi tháng, trong vòng bao lâu ở một mức lãi thực tế để đạt được mục tiêu của bạn. Những mục tiêu như: Bạn muốn nghỉ làm vào lúc mấy tuổi ? Bạn sẽ cần bao nhiêu tiền sinh sống trong một tháng?

Chỉ cần một kế hoạch tài chính dài hạn như thế sẽ làm giảm số nợ tiêu dùng của bạn , trong khi có thể dành ra một khoản tiền nhỏ (trên cơ sở định kỳ) vào một quỹ hỗ tương hàng đầu. Làm như thế sẽ tạo ngay cho bạn có cơ hội về hưu một cách giàu có, nếu bạn bắt đầu đủ sớm và biết theo dõi những gì bạn đang làm.

• Ở cấp bậc này, hãy giữ mọi thứ đơn giản. Đừng có mơ mộng và tượng nhiều quá. Hãy quên đi những cách đầu tư phức tạp. Chỉ tập chung vào những chưng khoán mạnh và những khoản đầu tư quy hỗ tương. Nếu bạn chưa biết gì cả, hãy học cách mua những khoản đầu tư quỹ hỗ tương. Nếu

bạn chưa biết gỉ cả, học cách mua những khoản đầu tư đóng kín của quỹ hỗ tương. Đừng cố khôn hơn thị trường. hãy dùng những công cụ bảo hiểm một cách thông minh cho mục đích bảo vệ chứ không phải tích luỹ của cải. Có thể sử dụng một quỹ hỗ tương như quỹ chỉ số 500 Vanguard làm tiêu chuẩn, vì trong quá khứ quỹ này dã làm tốt hơn hai phần ba các quĩ hỗ tương khác. Trong khoảng thời gian 10 năm, loại quĩ này có thể đem lại cho bạn mức lãi vượt xa 90% mức lãi mà các nhà quản lý quỹ hỗ tương "chuyên nghiệp'' khác cộng lại. Nhưng hãy luôn nhớ rằng không bao giờ có một khoản đầu tư nào an toàn 100% cả. Các quỹ chỉ số có chỗ sai lầm chết người cố hữu của chúng.

•

Hãy đừng đợi những mối " làm ăn lớn" nữa. Hãy nhảy vào cuộc chơi và bắt đầu cuộc chơi và bắt đầu bằng những trò nhỏ (như căn nhà nhỏ đầu tiên mà tôi bắt đầu đầu tư chỉ bằng một vài đô la) lúc đầu, bạn đừng lo lắng đúng hay sai mà chỉ bắt đầu chơi thôi. Bạn sẽ học dược nhiều hơn một khi bạn bỏ tiền ra, nhưng nhớ là chỉ bỏ chút ít thôi để chơi nhé.

Tiền bạc có cách làm tăng sự thông minh tài chính của bạn nhanh chóng. Sợ hãi và do dự sẽ làm bạn thối lui. Bạn có thể tham gia những trò chơi lớn hơn bất cứ lúc nào bạn muốn, nhưng bạn sẽ không bao giờ lấy lại thời gian và kiến thức bị mất khi bạn chỉ ngồi đó chờ đợi làm những điều đúng hay những mối lớn. Nên nhớ, những mối làm ăn nhỏ sẽ dẫn đến những mối làm ăn lớn, nhưng với điều kiện duy nhất là bạn phải bắt đầu chơi.

Hãy bắt đầu trong ngày hôm nay mà đừng chờ đợi nữa hãy cắt bớt việc tiêu sài bằng thẻ tín dụng, bỏ bớt những 'đồ chơi' đắt tiền giảm giá, và hãy gọi cho một quỹ hỗ tương nổi tiếng. Bạn hãy ngồi xuống với những người thân của mình vạch ra một kế hoạch, gọi một nhà kế hoạch tài chính hay đi đến thư viện và tự đọc về kế hoạch tài chính, tự mình để dành tiền (chẳng hạn mỗi tháng để dành 50$) bạn càng chờ đợi chừng nào bạn sẽ càng lãng phí một trong nhữngn tài sản quý giá của bạn – đó chinh là thời gian của mình.

Một điểm thu vị cần chú ý. Bậc 4 chính là điểm xuất phát của nhà triệu phú

Mỹ. Quyển sách "Nhà triệu phú hàng xóm" đã mô tả một nhà triệu phú bình thường là một người lái chiếc Ford hiệu Taurus, làm chủ một công ty và sống chi túc bằng những gì mình tạo được. Họ học hỏi, tìm tòi về đầu tư, có một kế hoạch đầu tư dài hạn. Họ chẳng làm điều gì kỳ thú, chụi nhiều rủi ro hay khiêu gợi gì cả khi đầu tư. Họ thực sự là những người bảo thủ, và chính thói quen tiền bạc biết cân đối của họ đã làm cho họ giàu có và thành công trong suốt một khoảng thời gian dài.

Đối với những người không thích tự do, muốn tập trung vào nghề nghiệp chuyên môn hay công việc của mình thay vì bỏ nhiều thời gian học hỏi cách đầu tư, bậc 4 là bậc bắt buộc đối với họ nếu như họ muốn sống một cuộc đời giàu có và trù phú. Đối với những cá nhân này, điều quan trọng hơn hết là họ phải tìm kiếm tư vấn từ những chuyên gia kế hoạch về tài chính. Nhữgn người này có thể giúp bạn vạch ra một chiến lược đầu tư và giúp con đường bạn đi đúng hướng theo cấu trúc đầu tư dài hạn.

Bậc đầu tư này đòi hỏi sự kiên nhẫn và biết tận dụng thời gian. Nếu bạn biết đầu tư sớm và đều đặn, bạn có thể trở lên giàu có. Nếu bạn bắt đầu trễ, chẳng hạn ở tuổi 45, kiểu đầu tư bậc này sẽ chẳng giúp ích gì cho bạn, nhất là trong khoảng thời gian từ mức này cho đến 2010.

Bạn có biết ai thuộc cấp bậc 4 không? (tuỳ chọn)

BẬC 5: NHỮNG NHÀ ĐẦU TƯ CHUYÊN NGHIỆP

Những nhà đầu tư này có "đủ sức" tìm kiếm những chiến lược đầu tư có nhiều rủi ro hơn hay chủ động hơn tại sao vậy? Bởi vì họ có thói quen tiền bạc rất tốt, một nền tảng tiền bạc vững chắc và hiểu biết về đầu tư. Trờ chơi đối với họ chẳng mới mẻ gì họ tập chung chứ không thuờgn đa dạng hóa. Họ có một kỷ lục dài về trận thằng mà họ đạt được đều đặn, và họ có đủ trận thua để có thể tìm thấy kinh nghiệm, những bài học đáng giá rút ra từ sai lầm đó.

Những người đầu tư này thường mua "sỉ" các khoản đầu tư hơn là mua "lẻ". Họ đặt những mối đầu tư của chính họ lại với nhau để tự sử dụng. Hoặc

họ chuyên nghiệp tới mức đủ để tham gia mối đầu tư mà những người bạn bậc 6 của họ cần vốn.

Những yếu tố nào quyết định sự chuyên nghiệp của những nhà đầu tư này? Họ có một nền tảng tài chính với nguồn thu nhập kinh doanh hay về hưu đáng kể từ nghề nghiệp của mình hay có những khoản đầu tư bảo thủ nhưng vững chắc. Những người này kiểm soát được tỉ lệ vốn/nợ của mình, nghĩa là họ có nhiều thu nhập hơn so với mức chi phí sinh hoạt hàng ngày. Họ có một hiểu biết cặn kẽ về thế giới đầu tư và tự mình chủ động tìm kiếm những hiểu biết, những thông tin mới. Họ cẩn thận, nhưng không đa nghi, và luôn mở rộng đầu óc của mình.

Trong mối đầu cơ, họ chụi rủi ro thấp hơn 20% số vốn họ bỏ vào. Họ thường bắt đầu nhỏ, bỏ ra một ít tiền, để có thể hiểu biết về cách làm ăn trong giới đầu tư cho dù đó là cổ phiếu hay mua lại một doanh nghiệp kinh doanh một hùn hạp đầu tư địa ốc hay mua lại tài sản bị tịch thu đấu giá thế nợ, vv …. Nếu họ mất 20% số vốn này, điều đó chẳng ảnh hưởng gì đến họ. Họ có thất bại đó như một bài họ kinh nghiệm, rồi quay lại cuộc chơi để học hỏi tiếp, coi thất bại chỉ là một phần quá trình của thành công. Mặc dù họ không thích bị mất tiền, họ không hề sợ bị mất. Thất bại chỉ càng khiến họ tiến tới trước để học hỏi, hơn là để mình chím đắm trong cảm xúc thu cuộc và tìm luật sư để kiện tụng.

Nếu mọi người trở lên chuyên nghiệp, họ có thể tự tạo ra những mối đầu tư có mức lãi xuất từ 25% đến vô hạn. Những nhà đầu tư được gọi là chuyên nghiệp là bởi vì họ có dư tiền, có một đội ngũ cố vấn chuyên nghiệp mà họ tự tay lựa chọn, và một kỷ lục chứng minh những thành công của họ.

Như đã đề câp trước đây, cac nhà đầu tư ở cấp bậc này thương sắp đặt những mối đầu tư của chính họ lại với nhau. Cũng giống như có nhiều người mua nguyên bộ máy vi tính từ gian hàng bán lẻ có những người khác đi mua các bộ phận rời và sau đó tự lắp ráp thành một máy vi tính cho nhu cầu sử dụng cảu mình. Các nhà đầu tư bậc 5 có thể nắp ráp các khoản đầu tư khác thành một mối đầu tư lớn y như vậy.

Những nhà đầu tư này biết rõ rằng chính những thời điểm khi nền kinh tế đi xuống là lúc thị trường đang trao cho họ những cơ hội thành công ngàn vàng. Họ nhảy vào thị trường khi người khác nhảy ra. Họ thường biết khi nào nên nhảy ra. Ở cấp bậc này, một chiến lược thoát ra còn quan trọng hơn chiến lược nhảy vào.

Họ rất rõ rang về những nguyên tắc hay những quy luật của chính họ về đầu tư. Công cụ đầu tư lựa chọn của họ có thể là địa ốc, trái phiếu giảm giá, doanh nghiệp kinh doanh các doanh nghiệp bị phá sản hay những đợt cổ phiếu mới phát hành. Trong khi họ chấp nhận rủi ro nhiều hơn một người bình thường, họ rất ghét chuyện cờ bạc. Họ có một kế hoạch và những mục tiêu cụ thể. Họ không ngừng học hỏi mỗi ngày. Họ đọc báo, tạp chí, đăng ký với những đặc san đầu tư và tham dự những buổi thảo luận về đầu tư. Họ hiểu rõ tiên bạc và biết cách bắt tiền bạc làm việc cho mình. Họ tập chung chính vào việc làm tăng tài sản của họ hơn là đầu tư bởi vì họ có thể kiếm them thu nhập. Họ tái đầu tư những khoản lời kiếm được để xây dựng và mở rộng tài sản của họ. Họ biết rõ rằng việc xây dựng một cơ sở tài sản vững chắc đem lại lợi nhuận hay lãi xuất cao mà không bị đánh thuế nặng sẽ chính là con đường dẫn họ đến sự giàu có dài lâu trong cuộc đời của họ.

Họ thường xuyên dạy những hiểu biết này cho con họ và để lại tài sản của họ cho nhiều thế hệ theo sau dưới hình thức công ty, tập đoàn, tổ hợp uỷ thác hay đối tác. Bản than than họ hầu như không sở hữu nhiều thứ nào cả. Chẳng có nhiều tài sản đứng dưới tên họ vì mục đích giảm thuế và bảo vệ khỏi những người kiểu Robin Hood cứ tin vào chuyện lấy của giàu chia cho người nghèo. Nhưng mặc dù họ không sở hữu thứ gì, họ kiểm soát tất cả mọi thứ qua các tập đoàn. Họ kiểm soát những thực thể có tư cách pháp nhân sở hữu tài sản của họ.

Họ có một hội đồng giám đốc của chính họ để có thể giúp họ trong việc quản lý những tài sản này. Họ lắng nghe những lời tư vấn và học hỏi. Hội đống không chính thức này bao gồm một đội ngũ chuyên gia ngân hang, kế toán viên, luật sư và nhà mua giới. Họ bỏ khá nhiều tiền cho cố vấn tài chính

vững chắc không chỉ làm tăng tài sản của họ mà còn bảo vệ số tài sản này đối với gia đình, bạn bè, tranh tụng và chính phủ. Ngay cả khi họ đã từ giã cõi đời, họ vẫn còn kiểm soát được tài sản của họ. Những người này thường được gọi là "những người quản lý tiền bạc". Ngay cả khi chết, họ vẫn tiếp tục chi phối số phận đồng tiền mà họ đã tạo ra.

Bạn có biết ai thuộc cấp bậc 5 không? (tuỳ chọn).

BẬC 6: NHỮNG NHÀ ĐẦU TƯ THỰC SỰ

Rất ít người trên thế giới này đạt được trình độ đầu tư tuyệt vời này. Ở Mỹ, cứ vài trăm người mới có một người là nhà đầu tư thực sự. người này không chỉ là nhà đầu tư thuộc nhóm Đ mà còn là doanh nhân tài giỏi thuộc nhóm C, bởi vì người này có thể vừa tạo ra một chuyện kinh doanh kinh doanh lại vừa tạo ra cơ hội đầu tư cùng lúc. Mục đích của nhà đầu tư thực sự là tạo ra nhiều tiền hơn bằng cách tổng hợp hài hoà nguồn vốn, tài năng và thời gian của những người khác. Họ thường là những kẻ làm 'lay động và thúc đẩy' xã hội, làm cho nước Mỹ và nhiều quốc gia to lớn khác trở thành trung tâm quyền lực tài chính đồ sộ. Đó là những người thuộc dòng họ Kennedy, gia đình Rockefeller, Ford,.. Chính những nhà đầu tư thực sự này đã đào tạo ra công ăn việc làm, chuyện kinh doanh và hàng hóa giúp cho một quốc gia phát triển thịnh vượng.

Những nhà đầu tư bậc 5 thường tạo ra những khoản đầu tư cho riêng họ sử dụng đồng vốn của mình. Trong khi đó, những nhà đầu tư thực sự tạo ra những khoản đầu tư không những cho chính họ mà cho những người khác sử dụng tài năng và nguồn vốn của mọi người. Những nhà đầu tư thực sự không cần có tiền mới tạo ra tiền, chỉ bởi vì họ biết cách sử dụng tiền và thời gian của người khác. Những nhà đầu tư bậc 6 tạo ra khoản đầu tư cho nhiều người khác mua lại. Họ làm cho nhiều người khác cũng giàu lên, tạo ra công ăn việc làm, và làm cho mọi thứ có thể hoạt động được. Trong giai đoạn nền kinh tế phát triển, chuyện đầu tư và làm ăn của họ rất suôn sẻ. Trong giai đoạn nền kinh tế bị khủng hoảng và đi xuống, nhà đầu tư thực sự này lại

càng giàu hơn. Họ biết rằng những biến động kinh tế mở ra nhiều cơ hội mới cho họ. Họ là những người tham gia sớm nhất vào một dự án, một sản phẩm, một công ty hay một quốc gia, cả hang nhiều năm khi đám đông nhận ra và tham gia. Khi bạn đọc trên báo về một quốc gia đang gặp khó khăn hay lâm vào chiến tranh bạn có thể chắc chắn là một nhà đầu tư thực sự nào đó chẳng bao lâu họ sẽ có mặt ở đó. Một nhà đầu tư thực sự sẽ đi đến nơi mà hầu hết mọi người đêu tránh né, "Đừng đi đến nó. Quốc gia đó, hay chuyện kinh doanh đó, đang gặp rối loạn rủi ro nhiều lắm".

Những nhà đầu thư thực thụ thường nghĩ đến những lãi xuất từ 100% đến vô hạn. Đó là vì họ biết cách quản lý rủi ro và làm ra tiền mà không cần tiền. Họ có thể làm được điều đó vì họ biết tiền bạc không phải là một thứ đồ vật hữu hình, mà chỉ là một ý tưởng được tạo ra trong đầu họ. Những người này cũng có lỗi sợ như nhiều người khác, nhưng họ biến lỗi sợ thành kích thích thúc đẩy họ tiến tới. Họ biến lỗi sợ thành kiến thức mới, tài sản mới. Trò chơi trong cuộc đòi của họ chính là trò chơi tiền tạo ra tiền. họ yêu thích trò chơi tiền bạc đó hơnb bất cứ trò chơi nào khác. Đó chính là trò chơi làm lên cuộc sống của họ. Cho dù có thẳng hay thua, bạn cũng đều nghe họ nói "Tôi yêu thích trò chơi này". Và đó chính là những gì tạo nên một nhà đầu thư thực sự.

Cũng giống như những nhà đầu tư bậc 5 những nhà đầu tư thực sự là những người "quản lý tiền bạc" xuất sắc khi nghiên cứu con người này, bạn thường thấy họ rất rộng rãi với bạn bè gia đình, nhà thờ tôn giáo. Hãy nhìn những người lập ra học viện nổi tiếng trên toàn thế giới. Rockefller đã giúp dựng lên đại học Chicago, J.P.Morgan đã ảnh hưởng đến Đại học Harvard không chỉ bằng tiền bạc. Những nhà đầu tư thực sự khác đã để lại tên tuổi của mình như những người sáng lập những trường đại học nổi tiếng như Vandẻbilt, Duka, Stanjord. Họ là những người thuyền trưởng vĩ đại không những trong ngành công nghiệp mà cả trong giáo dục .

Ngày này , Ngài john Templeton vẫn còn cống hiến rộng rãi cho tôn giáo , và Gẻog số hiến tặng hang triệu đô cho những tổ chức tôn giáo mà ông ta

tin vào . Và cũng đừng quên tổ chức Ford, tổ chức Getty, cũng như ted Turuer đã từng chu cấp hàng tỷ đô cho tổ chức liên hiệp Quốc. Cho nên, trái ngược với ngững gì mà nhiều kẻ đa nghi học thức mỉa mai hay những chỉ trích từ các trường học, chính phủ, nhà thờ và hệ thống thông tin đại chúng hay tuyên truyền, những nhà đầu tư thực sự đã cống hiến cho xã hội nhiều cách khác nhau không chỉ nnhư là những người huy trong ngành công nghiệp, mà con tạo ra công ăn việc làm và tạo ra rất nhiều tiền . Để có một thế giới tốt đẹp hơn, chúng ta cần có nhiều hơn những nhà đầu tư thực sự, chứ không phải ít hơn mà nhiều kẻ đa nghi thường thuyết phục chúng ta. Thực tế lại có nhiều kẻ đa nghi hơn những nha dầu tư thực sự. Kẻ đa nghi, thường ồn ào và làm cho hang triệu người sợ sệt, bất an, chỉ biết di kiếm sự ổn định , đảm bảo hơn là sự tự do.
Bạn có biết ai thuộc cấp bậc 6 không ?

TRƯỚC KHI ĐỌC TIẾP
Đến đây, quyển sách dã hoàn tất phần giải thích kin từ Kim tứ đồ. Chương này chủ yếu giải thích nhóm Đ trên tứ đồ. trước khi các bạn đọc tiếp, dưới đây là một số câu hỏi dành cho bạn

1. Bạn là người đầu tư thuộc bậc nào?
Nếu bạn thực tình muốn làm giàu nhanh chóng, hãy đọc đi đọc lại bảy cấp bậc đầu tư đó. Cứ mỗi lần tôi đọc qua những cấp bậc, tôi lại phát hiện thêm một phần về con người mình được phản ánh trong bảy cấp bậc đó. Tôi không chỉ nhận thấy những ưu điểm của mình, mà còn, như Zig Ziglar nói, “những thính cách yếu điểm” đã kiềm hãm tôi lại. Con đường đi dến sự giàu có tiền bạc lớn lao chính là củng cố sức mạnh con người bạn và khắc phục những yếu kém của mình. Để thực hiện được điều đó, trước hết bạn hãy nhận diện chúng hơn là giả vờ con người bạn không có những yếu kém đó.

Tất cả chúng ta điều muốn nghĩ tốt về mình. Tôi mơ ước trở thành nhà đầu tư bậc 6 trong suốt cuộc đời của mình. Tôi biết đây chính lá điều mà tôi

mong muốn trở thành từ lúc người bố giàu giải thích sự giống nhau giữa một kẻ chơi chứng khoán với một kẻ cá ngựa. Những sau khi tìm hiêu những cấp bậc khác nhau trong danh sách này, tôi có thể phát hiện những tính cách yếu điểm đã kềm giữ con người tôi lại. Mặc dù ngày hôm nay tôi đang hoạt động như một nhà đầu tư bậc 6, tôi vẫn tiếp tục đọc đi đọc lại bảy cấp bậc này và không ngừng trao đổi hoàn thiện mình.

Tôi tìm thấy những tính cách yếu kém của mình từ bậc 3-C thường ngóc đầu dậy trong những lúc bị áp lực.Tên cở bạc có trong tôi lá điều tốt, nhưng nó cũng có khía cạnh xấu. Do đó, nhờ có sự hướng dấn của vợ tôi và bạn bè, công thêm việc tìm tòi nghiên cứu, tôi băt đầu nhận ra ngay những yếu kém của mình và chuyển hoá chúng thành những sức mạnh cá nhân. Tính hiệu quả trong c on người tôi như nhà đầu tư bậc 6 được cải thiện ngay lập tức.
Còn đây là một câu hỏi khác.

2. Bạn muốn trở thành người đầu tư ở cấp bậc nào ngay bây giờ hay trong tương lai?

Nếu bạn trả lời cho câu2 gióng như câu1, thế thì đó chính là cấp bậc bạn muốn đạt tới. Nếu bạn cảm thấy hạnh phúc ở vị trí hiện tại so với việc trở thành một nhà đầu tư, thế thì bạn cũng chẳng cần nên đọc tiếp để làm gì. Chẳng hạn, nếu hiện tại bạn đang là một nhà đầu tư vững vàng ở bậc 4 và không có ý múôn trở thành nhà đầu tư bậc 5 hay bậc 6, thế thì bạn đừng đọc tiếp quyển sách nữa. Một trong những niềm vui lớn nhất của cuộc đời chính là sự hạnh phúc bằng lòng với hiện tại. Và tôi xin thành thực chúc mừng bạn!

CÁNH CÁO

Bất cứ ai có mục tiêu trở thành nhà đầu tư bậc 5 hay bậc 6 điều phải phát triển những kỹ năng của mình TRƯỚC HẾT ở bậc 4. Bậc 4 không thể nào bỏ qua được trên con đường mà bạn muốn nhắn tới bậc 5 hay bậc 6. Những ai cố gắng trở thành nhà đầu tư bậc 5 hay bậc 6 mà không có những kỹ năng

cần thiết của nhà đầu tư bậc 4 chỉ là một người đầu tư bậc 3, tức là một kẻ cờ bạc không hơn không kém !

Nếu bạn vẫn muốn và cần biết nhiều hơn về tài chính, vẫn cố theo đuổi mục tiêu của sự tự do tải chính, xin mời bạn đọc tiếp quyển sách. Những chương còn lại sẽ chủ yếu tập trung vào những tính cách của một người thuộc nhóm C và Đ. Qua những chương này, bạn sẽ học cách "đột phá "từ phía bên trái của tứ đồ sang phía bên phải một cách dễ dàng và ít rủi ro. Sự di chuyển từ bên trái sang bên phải sẽ tiếp tục tập trung vào những tài sản vô hình của bạn dung để tạo ra những tài sản hữu hình ở phần bên phải của tứ đồ.

Trước khi tiếp tục, tôi xin hỏi bạn một câu cuối cùng:Từ lúc không có nhà cửa cho đến khi trở thành triệu plhú strong thời gian không quá 10 năm, bạn nghĩ hai vợ chồng tôi cần phải năm trong cấp bậc đầu tư nào? bạn sẽ tìm thấy câu trả lời trong chương kế, mà ở đó tôi sẽ chia sẻ với bạn những kinh nghiệm học hỏi được từ chuyến phiêu lưu của bản thân tôi trên con đường nhằm tới sự tự do về tài chính

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Dịch giả: Tạ Nguyễn Tấn Trương

Chương 6

Con không thể lấy tiền bằng mắt con được

Vào cuối năm 1974, tôi mua một căn hộ trung cư nhỏ bé ở vùng ven Waikiki. Đó là một trong những bất động sản đầu tiên của tôi. Giá căn nhà khoảng 56000 đô. Căn nhà gồm hai phòng ngủ, một phòng tắm trong một chung cư hạng trung bình. Căn hộ đem cho thuê thật là hoàn hảo, và tôi biết chắc sẽ có người thêu căn hộ đó ngay.

Tôi lái xe đến văn phòng làm việc của người bố giàu, trong lòng khấp khởi kể cho Người nghe về mối đầu tư đó. Người nhìn so qua sấp tài liệu, và không đầy một phút sau Người ngẩng đầu lên và hỏi tôi: “Mỗi tháng con sẽ mất bao nhiêu tiền?”

“Khoảng 100 đô mỗi tháng”, tôi trả lời.

“Đừng có ngu ngốc”, người bố giàu nói. “Ta chưa đọc kỹ những con số nhưng từ xấp tài liệu đó ta có thể chắc chắn là con sẽ mất mỗi tháng nhiều hơn số tiền đó. Hơn nữa, tại sao con lại đầu tư vào một thứ mà con biết con sẽ mất bao nhiêu tiền?”

“Ồ, căn hộ trông thật dễ thương, và con nghĩ đó là một cơ hội tốt. Chỉ cần sơn phết một tý xíu là căn hộ sẽ trông y như mới”, tôi nói.

“Nhưng điều đó không giải thích tại sao con phải mất tiền”, người bố giàu nhếch mép.

“Bố à, tay môi giới địa ốc bảo con đừng lo lắng về việc mất tiền mỗi tháng bây giờ. Hắn bảo trong một vài năm nữa, giá căn hộ sẽ tăng gấp đôi. Hơn nữa, chính phủ hiện tại cho phép con được trừ những khoản mất tiền đó vào thu nhập cá nhân. Nếu con không chộp lấy cơ hội đó, con e sẽ có người khác lấy mất”.

Người bố giàu đứng dậy và đóng cửa phòng lại. Khi Người làm thế, tôi biết tôi sẽ bị giũa tơi tả cũng như sẽ được dạy một bài học quan trọng. Tôi đã trải qua những kiểu dạy như thế này của Người.
"Thế thì con sẽ mất bao nhiêu tiền mỗi tháng?" Người bố giàu hỏi lại.
"Khoảng 100 đô mỗi tháng", tôi nói với vẻ bồn chồn.

Người bố giàu lắc đầu khi Người coi qua xấp tài liệu. Bài học sẽ bắt đầu ngay thôi. Hôm đó, tôi đã được dạy về tiền bạc và đầu tư nhiều hơn những thứ tôi đã học được trong suốt 27 năm qua. Người bố giàu hài lòng khi tôi đã giám bắt tay hành động và đầu tư vào một mảnh địa ốc, thế nhưng hành động đó của tôi lại phạm quá nhiều lỗi lầm có thể khiến tôi lụi bại sau này. Tuy nhiên, những bài học hôm đó về một mối làm ăn đã giúp cho tôi kiếm được hàng triệu đô trong nhưng năm sau này.

CON CẦN NHÌN ĐỒNG TIỀN BẰNG ĐẦU ÓC CỦA CON

"Đó không phải là những gì mắt con thấy được", người bố giàu nói. "Một mảnh địa ốc chỉ là một mảnh địa ốc, cũng giống như tờ giấy chứng khoán của một công ty cũng chỉ là một tờ giấy chứng khoán. Con có thể thấy những thứ đồ. Nhưng những gì con không thấy mới là quan trọng. Đó chính là mối làm ăn, là sự thoả thuận tài chính, là thị trường, sự quản lý, các yếu tố rủi ro, luồng tiền mặt, cơ cấu của một công ty, các đạo luật về thuế và hàng ngàn thứ khác sẽ quyết định một cơ hội đầu tư tốt hay không".

Sau đó Người tiếp tục xé nhỏ mối giao kèo của tôi bằng hàng loạt câu hỏi tới tấp. "Tại sao con lại chịu trả mức lãi suất cao đến như vậy? Con có hình dung mức lời của con là bao nhiêu hay không? Cơ hội đầu tư đó phù hợp như thế nào với chiến lược đầu tư dài hạn của con? Con sẽ tận dụng những yếu tố dư thừa nào? Mức vốn tối đa của con là bao nhiêu? Con có kiểm tra các kỷ lục của căn nhà từ sở tài chính hay không/ Làm thế nào để con ước tính chi phí sửa chữa? Con có biết là chính quyền thành phố vừa mới thông báo kế hoạch quy hoạch trong khu vực đó và thay đổi hướng giao thông hay không? Sẽ có một dự án thông đường ngay trước chung cư đó, cho nên dân

cư vùng đó đang di chuyển sang nơi có thể tránh tiếng ồn trong suốt thời gian thi công. Con có biết điều đó không? Ta biết là hiện tại thị trường đang trên đà tăng trưởng, nhưng con có biết là những yếu tố nào ảnh hưởng đến sự tăng trưởng đó hay không? Do sự hồi phục nền kinh tế hay là do lòng tham? Con nghĩ đà tăng trưởng đó sẽ kéo dài trong bao lâu? Và chuyện gì xảy ra nếu như con không cho mướn được? ”

HẾT TẬP 2 - MỜI CÁC BẠN ĐÓN ĐỌC TẬP 3

Cám ơn sự góp sức của Em gái : Ngô Minh Sông Giao và Anh Trần Đại Nhơn và bạn n.trang đã cùng Tím hòan thành tập 2 này hen...

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Dịch giả: Nguyễn Tấn Chương

TẬP III - Lời mở đầu

DẠY CON LÀM GIÀU

LỜI KHUYÊN ĐẦU TƯ CỦA NGƯỜI BỐ GIÀU

Cách đây nhiều năm tôi hỏi người bố giàu, ‘Bố sẽ khuyên gì với một người đầu tư trung bình?’ Người đáp, ‘Đừng trung bình.’

QUY TẮC TIỀN BẠC 90/10

Hầu hết chúng ta đều biết quy luật 80/20. Tức là, 80% thành công của chúng ta được tạo ra từ 20% những cố gắng của mình. Quy tắc này do một nhà kinh tế học người Ý sáng lập vào năm 1897 – ông Vilfredo Pareto, và được gọi là Quy tắc về sự cố gắng tối thiểu.

Người bố giàu đồng ý với quy tắc đó về sự thành công đạt được trên mọi lĩnh vực, ngoại trừ lĩnh vực tiền bạc. Khi đề cập đến tiền bạc, người tin vào quy tắc 90/10. Người nhận xét chỉ có 10% dân số chiếm đến 90% số tiền. Người chỉ ra trong thế giới điện ảnh, 10% các diễn viên kiếm được tới 90% tiên bạc. Thực tế đó cũng xảy ra trong môi trường thể thao, thế giới nghệ sỹ, thế giới các nhà đầu tư - Điều đó giải thích tại sao mà người khuyên, ‘Đừng trung bình’. Một bài báo mới đây đăng trên tạp trí Wall Stress đã chứng chứng minh điều nhận xét của Người. Bài báo đó cho thấy 90% cổ phiếu ở Mỹ chỉ do 10% dân số Mỹ sở hữu.

Quyển sách này sẽ giải thích cách làm thế nào các nhà đầu tư chiếm 10% dân số lại sở hữu đến 90% của cải xã hội và làm thế nào bạn có thể đạt được điều đó.

BẠN SẼ HỌC ĐƯỢC GÌ TỪ QUYỂN SÁCH NÀY.

Ủy ban giao dịch chứng khoán Mỹ (SEC) định nghĩa một nhà đầu tư đủ điều kiện như sau:
1. Người có thu nhập hàng năm từ 2000.000 đô trở lên; hoặc
2. Người ấy và vợ chồng người ấy có tổng thu nhập hàng năm từ 300.000 đô trở lên; hoặc
3. Người ấy có tài sản giá trị thực từ 1 triệu đô trở lên
SEC đã đưa ra các quy định đòi hỏi nhằm bảo vệ một nhà đầu tư trung bình trước những khoản đầu tư có nhiều rủi ro và tệ hại nhất trong giới đầu tư. Vấn đề này lại phát sinh ở chỗ những đòi hỏi này cũng đồng thời ngăn cản một nhà đầu tư trung bình không có cơ hội tiếp cận những khoản đầu tư hời nhất trên thế giới. Và đó chính là lý do tại sao mà người bố giàu đã đưa ra lời khuyên cho một nhà đầu tư bình thường, 'Đừng trung bình'.

KHỞI SỰ TỪ TAY TRẮNG.

Quyển sách này bắt đầu với thời điểm cột mốc vào năm 1973 – lúc đó tôi từ Việt Nam trở về. Điều đó, cũng có nghĩa là trong vòng một năm tới, tôi sẽ thất nghiệp, không có tiền và không có tài sản gì cả. Do đó, quyển sách này bắt đầu từ điểm cột mốc – cột mốc mà nhiều người bạn sẽ đồng cảm khi lập lên sự nghiệp cho chính mình từ đôi bàn tay trắng.

Viết lên quyển sách này thật là một thử thách đối với tôi. Tôi đã viết đi viết lại tới 4 lần quyển sách này. Khi tôi viết xong bản thảo đầu tiên, chính cô Sharon Lechter - đồng tác giả, đã nhắc tôi nhớ lại nguyên tắc 90/10 về tiền bạc. Cố ấy nói: 'tôi tin rằng không quá 3% dân số có mức tối thiểu đủ để nhận là nhà đầu tư chuyên nghiệp. Đối với riêng bản thân tôi, cột mốc khởi đầu là năm 1973 khi mà trong tay tôi không hề có một của cải nào. Những gì tôi có lúc ấy chỉ là những lời khuyên của người bố giàu và một giấc mơ làm

giàu, một ước nguyện trở thành một nhà đầu tư đủ điều kiện để có thể tham gia vào những cuộc chơi lớn trong thế giới người giàu - những cuộc chơi mà mọi người chưa từng nghe đến, chưa từng được đề cập đến những trang báo tài chính, thậm chí chưa từng được các nhà môi giới đầu tư giới thiệu 'bán lẻ' ra công chúng.

Như vậy, dù cho bạn có nhiều tiền hay không để đầu tư đi nữa,. cho dù bạn hiểu biết như thế nào về đầu tư, quyển sách này cũng sẽ có ích cho bạn. Nội dung cuốn sách này sẽ trình bày thật đơn giản về một đề tài phức tạp. Và nhất là quyển sách này nhằm đến những người thích thú trở thành một nhà đầu tư hiểu biết cho dù họ có bao nhiêu tiền trong tay đi chăng nữa.

Và bất cứ ai đọc "Dạy con làm giàu" đều biết, những gì mà tôi và Sharon yêu cầu bạn là một ý chí mong muốn học hỏi và thái độ tiếp thu cởi mở.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ ĐỪNG TRUNG BÌNH

Khi đề cập đến chứng khoán, quy luật 90/10 về tiền bạc vẫn giữ nguyên giá trị.

Về mặt cá nhân, tôi rất quan tâm đến thực tế này bởi vì ngày càng có nhiều hộ gia đình dựa vào các khoản đầu tư làm nguồn thi nhập chủ yếu cho tương lai. Vấn đề ở chỗ, trong khi càng nhiều người trở thành nhà đầu tư thì có rất ít người hiểu biết về đầu tư. Chuyện gì sẽ xảy ra đối với những người này.

Ý định của tôi khi viết quyển sách này là để giúp các bạn tìm ra những giải đáp cho những câu hỏi đại loại như thế. Và giả như các bạn không thoả mãn với giải đáp ấy, quyển sách vẫn có thể tiếp thêm nguồn hứng khởi để giúp bạn đào sâu thêm và khám phá ra những phương cách có thể áp dụng trong đời bạn. Cách đây hơn 40 năm, điều quan trọng nhất là người bố giàu đã để lại cho tôi chính là sự khơi dậy tính hiếu kỳ trong tôi về đề tài đầu tư. Tôi

nhận thấy người bố giàu đã có một sức mạnh mà bố tôi không hề có, và tôi cũng muốn chính mình chiếm hữu được sức mạnh kỳ diệu đó.

Tôi nhận ra rằng không phải đồng tiền đã làm cho người bố giàu trở thành một nhà đầu tư giàu có cách suy nghĩ và logic hoàn toàn đối lập với bố tôi. Tôi nhận ra rằng người bố giàu có cách suy nghĩ hoàn toàn đối lập với bố tôi. Tôi nhận ra mình phải hiểu cho được kiểu suy nghĩ của người bố giàu nếu như tôi muốn có được trong tay những sức mạnh mà người đang có.

Tôi tò mò. Và chính sự tò mò cũng như nối khát khao muốn làm chủ sức mạnh của người bố giàu, còn được gọi là kiến thức và khả năng đã mở ra cho tôi một chân trời mới trên con đường học hỏi và tìm kiếm.

CÂU TRẢ LỜI CỦA NGƯỜI BỐ GIÀU

Cuối cũng, tôi cũng thu hết lòng can đảm của một đứa nhỏ 12 tuổi hỏi người bố giàu, 'Bố làm thể nào mà mua được 10 mẫu đất đắt tiền đó trong khi bố con không thể nào mua nổi?' người choàng tay qua vai tôi, chậm chạp bước tới và giải thích cho tôi nghe những điều cơ bản về tiền bạc và nhà đầu tư. "Ta cũng không mua nổi nó con à, mà chính sự nghiệp kinh doanh của ta đã mua nó giùm ta."

Cách đây vài năm, tôi dạy một lớp học đầu tư dài 3 ngày tại Sydney, Úc. Hết một ngày rưỡi đầu, tôi tập trung thảo luận về những thủ thuật và chiến lược xây dựng kinh doanh. Một thành viên trong lớp hết chụi nổi đã chất vấn tôi, "Tôi bỏ tiền đến đây cốt để học cách đầu tư. Sao ông lại phí qúa nhiều thời gian về việc kinh doanh đến thế?"

Tôi trả lời, "Có hai lý do. Lý do thứ nhất là vĩ trước sau gì chúng ta đều đầu tư vào việc kinh doanh. Nếu anh đầu tư vào cổ phiếu, tức là anh đang đầu tư vào việc kinh doanh của một doanh nghiệp. Nếu anh ta mua một miếng đất

để đầu tư cho thuê, miếng địa ốc đó chính là một việc kinh doanh của một doanh nghiệp. Nếu anh ta mua một miếng đất để đầu tư cho thuê, miếng địa ốc đó chính là một việc kinh doanh. Nếu anh ta mua trái phiếu, anh cũng đang đầu tư vào kinh doanh. Do đó để trở thành mộ nhà đầu tư giỏi, trước hết anh phải cần giỏi về kinh doanh. Lý do thứ hai là vì cách đầu tư tốt nhất chính là sử dụng việc đầu tư cho mình. Cách nhà đầu tư dở nhất là cách đầu tư cho một cá nhân đơn độc. Một nhà đầu tư trung bình biết rất ít về kinh doanh và thường đầu tư đơn lẻ.

Chính vì thế tôi đã bỏ ra nhiều thời gian nói về đề tài này trong khoá học đầu tư các bạn ạ".

Và cũng thế, quyển sách này sẽ đề cập đến các đề tài xây dựng kinh doanh cũng như cách phân tích một doanh nghiệp. Phần còn lại sẽ đầu tư thông qua việc kinh doanh cũng như cách phân tích một doanh nghiệp. Cách đây 40 năm, người bố giàu đã nói, "Ta không mua nổi miếng đất đó, mà chính sự nghiệp kinh doanh của ta đã mua nó". Nói cách khác, quy tắc của người bố giàu chính là "Lấy việc kinh doanh mua đầu tư cho chính mình". Hầu hết mọi người đều không giàu là vì họ chỉ biết đầu tư cá nhân với tư cách cá nhân riêng lẻ, chứ không phải với tư cách chủ doanh nghiệp. Qua quyển sách này, bạn sẽ thấy tại sao 10% dân số chiếm 90% tiền bạc. Từ đó quyển sách sẽ chỉ cách làm thế nào bạn có thể thực hiện được giống như thế.

Ngay sau đó, vị tham dự đó đã vỡ lẽ ra tại sao tôi dành nhiều thời gian về kinh doanh. Cuối khoá học, cả lớp bắt đầu nhận ra rằng những nhà tỷ phú trên thế giới không mua các khoản đầu tư mà tự mình tạo ra chúng. Hiện tượng nhiều thanh niên chưa quá 30 tuổi đã trở thành tỷ phú không phải là do những thanh niên ấy đi mua các khoản đầu tư, mà chính họ đã tạo ra cơ hội đầu tư cho hàng triệu người khác đầu tư vào.

Gần như mỗi ngày tôi đều nghe có người nói, "Tôi có một ý tưởng sản phẩm mới có thể làm ra hàng triệu đô." Đáng tiếc thay, hầu như những ý

tưởng sáng tạo đó không bao giờ thành những tài sản đồ sộ cả. Phân nửa quyển sách này sẽ tập trung làm thế nào các nhà tỷ phú đã biến những ý tưởng của mình thành những khoản đầu tư giá hàng triệu, hàng tỷ đô mời gọi các nhà đầu tư khác. Do đó, nếu bạn từng cho rằng suy nghĩ có thể giúp cho mình giàu có, thậm chí có thể đưa bạn thành hội viên của câu lạc bộ những người giàu 90/10 đó, tôi xin tặng bạn nửa quyển sách này.

MUA, GIỮ VÀ CẦU NGUYỆN

Trong nhiều năm, người bố giàu đã chỉ cho tôi thấy đầu tư có ý nghĩa khác nhau đối với những hạng người khác nhau. Ngày nay tôi thường nghe mọi người nói câu như:

- "Tôi vừa mới mua 500 cỏ phiếu của công ty XYZ với giá 5 đô một cổ phiếu. Sau đó, giá cổ phiếu tăng lên 15 đô và tôi bán ra, kiếm đưcợ 5.000 đô trong vòng không đầy một tuần."
- "Vợ chồng tôi mua lại những căn nhà cũ, sửa lại và sau đó bán đi kiếm được lời."
- "Tôi mua bán hợp đồng hàng hoá bán trước giao sau."
- "Tôi có hơn 1 triệu đô la trong tài khoản hưu trí. "
- "Chẳng có gì an toàn hơn bỏ tiền vào ngân hàng."
- "Tôi có một danh mục đầu tư đa dạng hóa."
- "Tôi đầu tư có quan điểm dài hạn."

Trong khi những câu nói trên phản ánh những loại sản phẩm và những kiểu đầu tư khác nhau, người bố giàu đã không đầu tư như vậy. Mà thay vào đó, Người nói, "Hầu hết mọi người không phải là nhà đầu tư mà chỉ là kẻ tích luỹ cơ hội hoặc cờ bạc. Hầu hết mọi người đều mang cùng một hội chứng "mua - giữ - và cầu nguyện cho giá tăng." Họ sống chập chờn trong hy vọng thị trường sẽ đi lên và sợ hãi khi thị trường đi xuống hoặc sụp đổ. Một nhà đầu tư chính nghĩa đều kiếm được tiền bất kể thị trường đi lên hay đi xuống, bất kể họ thằng hay thua, và họ đều chơi cả 'ngắn' lẫn 'dài'. Người

đầu tư trung bình không biết làm thế, cà cũng chính vì thế mà hầu hết những nhà đầu tư trung bình đó đều thuộc về nhóm 90% chỉ kiếm được 10% tiền bạc. ”

KHÔNG PHẢI LÀ MUA, GIỮ VÀ CẦU NGUYỆN

Đầu tư đối với người bố giàu không phải là việc mua, giữ và cầu nguyện đơn thuần. Quyển sách này sẽ đề cập đến đề tài sau:

1. 10 kỹ năng kiểm soát của nhà đầu tư: Nhiều người cho rằng đầu tư là rủi ro, người bố giàu lại nói, “Đầu tư không rủi ro, mà không kiểm soát được nó mới chính là một rủi ro.” 10 kỹ năng kiểm soát được trình bày trong quyển sách này sẽ giúp các bạn có thể giảm mức rủi ro và tăng lợi nhuận.

2. Kế hoạch của người bố giàu gồm 4 giai đoạn đã hướng dẫn tôi từ chỗ không có một đồng tiền trong túi đến chỗ đầu tư với lượng tiền mặt dư dả. Giai đoạn đầu tiên chuẩn bị tinh thần để trở thành một nhà đầu tư. Đối với mọi người, đây là giai đoạn nghe có vẻ đơn giản nhưng lại hết sức quan trọng trong việc đầu tư một cách tự tin.

3. Các luật thuế khác nhau áp dụng cho các nhà đầu tư khác nhau. Trong quyển Dạy Con Làm Giàu tập 2, tôi đã phác hoạ chân dung bốn nhóm người trong thế giới tiền bạc. Đó là:

L: Nhóm người làm công;

T: Nhóm người làm tư;

C: Nhóm người làm chủ doanh nghiệp;

Đ: Nhóm đầu tư.

Nói cách khác, lý do thứ hai của thực tế 90/10 là chỉ có nhóm người 10% biết cách đầu tư từ bốn nhóm khác nhau để có thể tận dụng các ưu đãi về thuế khác nhau. Trong khi đó, một nhà đầu tư trung bình thông thường chỉ biết đầu tư vào một nhóm.

4. Tại sao làm thế nào một nhà đầu tư thực sự vẫn có thể kiếm tiền bất kể thị trường lên xuống hay sụp đổ.

5. Sự khác nhau giữa các nhà đầu tư chứng khoán theo trường phái nền tảng và trường phái kỹ thuật.

6. Trong tập 2, tôi đã phân tích sáu cấp bậc đầu tư. Quyển sách này sẽ bắt đầu từ hai bậc đầu tư cuối cùng và chia chi tiết hai bậc này ra thành các nhóm:
Nhà đầu tư đủ điều kiện
Nhà đầu tư chuyên môn
Nhà đầu tư lão luyện
Nhà đầu tư nội bộ
Nhà đầu tư thực sự
\Khi đọc hết quyển sách này, bạn sẽ biết được những kỹ năng và kiến thức cần đối với mỗi nhóm đầu tư khác nhau.

7. Nhiều người nói, “Khi kiếm được tiền, tôi sẽ không còn gặp khó khăn về tiền bạc nữa.” Thế nhưng họ không nhận thấy rằng có quá nhiều tiền cũng tệ hại như không có tiền. Trong quyển sách này, bạn sẽ nhận biết sự khác nhau giữa hai vấn đề khó khăn về tiền back: không có tiền hoặc có quá nhiều tiền.

Một trong nhiều nguyên nhân khiến cho rất nhiều người vẫn trở lên túng quẫn sau khi chiếm được nhiều tiền là bởi vì họ không biết cách giải quyết vấn đề nhiều tiền. Quyển sách này không chỉ cho bạn cách kiếm tiền mà chỉ bạn cách kiếm tiền mà cả cách giữ chúng. Như người bố giàu của tôi đã từng nói, “Có nghĩa lý gì khi con kiếm được nhiều tiền rồi để mất hết?”

Một người bạn môu giới từng tâm sự với tôi, “Người đầu trung bình không kiếm ra tiền trên thị trường. Không nhất thiết họ bọ lỗ, mà chỉ là họ không

kiếm được nhiều tiền mà thôi. Tớ chứng kiến khối người kiếm lời trong năm nay nhưng năm sau lại mất hết. ”

8. Làm thế nào để kiếm được nhiều tiền hơn một nhà đầu tư đủ điều kiện. Người bố giàu nói, “Tiên chỉ là một ý tưởng con ạ. Làm sao con có thể giàu được nếu con cứ cho rằng 200.00 USD là một số tiền lớn? Nếu con muốn trở thành một nhà đầu tư giàu có, con phải nhìn thấy số tiền 200.000 đô đó chỉ là một hột muối bỏ biển” Và điều đó giải thích tại sao phần 1 của quyển sách này hết sức quan trọng.

ĐIỀU GÌ LÀM MỘT NHÀ ĐẦU TƯ THUỘC NHÓM 90/10 KHÁCH BIỆT?

Một trong những khía cạnh chủ chốt nhất của quyển sách này chính là sự khác nhau cơ bản về cách suy nghĩ giữa một nhà đầu tư 90/10 và một người đầu tư trung bình. người bố giàu thướng nói, “Nếu con muốn giàu, hãy tìm hiểu xem những gì mà người khác làm và hãy làm ngược lại.” Khi đọc quyển sách, bạn sẽ thấy giữa nhóm người giàu 90/10 và những người khác không có sự khác biệt về các phương tiện đầu tư, mà chỉ khác biệt ở lối suy nghĩ và lập luận. Tôi xin đưa ra vài ví dụ:

1. Hầu hết những người đầu tư thướng nói, “Đừng chấp nhận rủi ro” Nhà đầu tư giàu có muốn chấp nhận rủi ro.
2. Hầu hết những người đầu tư thường “đa dạng hoá”, trong khi nhà đầu tư giàu có lại tập trung.
3. Người đầu tư trung bình cố giảm nợ càng nhiều càng tốt, trong khi nhà đầu tư giàu có biêt tăng nợ có lợi cho mình.
4. Người đầu tư trung bình cố giảm nợ càng nhiều càng tốt, trong khi đó người đầu tư giàu biết cách tăng chi phí làm cho mình giàu hơn.
5. Người đầu tư trung bình có việc làm. Nhà đầu tư giàu có tạo ra việc làm.
6. Người đầu tư trung bình làm việc cực nhọc. Nhà đầu tư làm việc ít hơn mà

vẫn có nhiều tiền.

MẶT BÊN KIA CỦA ĐỒNG TIỀN

Như vậy, điều quan trọng khi đọc quyển sách này là bạn cố gắng nhận biết những suy nghĩ của mình khi nào hoàn toàn mâu thuẫn và đối chọi với những tư tưởng hướng dẫn của người bố giàu. Người nói, "Một trong những lý do khiến cho ít người trở lên giàu có là vì mọi người thường bị kẹt vào một lối mòn suy nghĩ. Họ cho rằng chỉ có một cách suy nghĩ hay làm một điều gì đó theo một cách thông thường nào đó. Trong khi người đầu tư trung bình suy nghĩ, "Hãy chơi an toàn và đừng chấp nhận rủi ro," nhà đầu tư giàu có phải suy nghĩ làm thế nào cải thiện những kỹ năng của mình để có thể chấp nhận nhiều rủi ro hơn. Đó chính là cách suy nghĩ "ở cả hai mặt của đồng tiền." Nhà đầu tư giàu có thường suy nghĩ linh hoạt và sáng tạo hơn người đầu tư trung bình rất nhiều. Chẳng hạn, trong khi cả hai đều nghĩ về vấn đề an toàn, nhà đầu tư giàu có cũng đồng thời nghĩ cách làm thế nào có thể giám chấp nhận nhiều rủi ro hơn. Đối với nợ, nhà đầu tư giàu lại nghĩ cả cách tăng nợ. Khi người đầu tư trung bình luôn sống trong nỗi sợ thị trường bị khủng hoảng, nhà đầu tư giàu có lại trờ đợi có khủng hoảng. Những điều đó nghe có vẻ vô lý đối với một người đầu tư trung bình, nhưng chính những kiểu suy nghĩ nghe 'vô lý' lại làm giàu cho nhà đầu tư giàu có."

Khi bạn đọc quyển sách này, hãy luôn ý thức sự đối lập khác nhau trong suy nghĩ lập luận giữa người đầu tư trung bình và nhà đầu tư giàu có. Như người bố giàu đã nói, "Nhà đầu tư giàu có luôn ý thức rõ về hai mặt của mỗi đồng tiền. Trong khi đó, người đầu tư trung bình chỉ chăm lo nhìn có một mặt của đồng tiền mà người đầu tư trung bình không thấy đã kiềm hãm họ không bao giờ giàu lên được, trong khi nhờ nó mà người kia lại càng giàu hơn." Phần thứ hai của quyển sách này sẽ đề cập đến 'mặt bên kia của đồng tiền.'

BẠN CÓ MUỐN VƯỢT HƠN CẤP BẬC ĐẦU TƯ TRUNG BÌNH KHÔNG?

Quyển sách này không chỉ nói về đầu tư, những mách nước, hay những bí quyết làm giàu. Một trong những mục đích của chúng tôi là tạo ra cơ hội cho bạn có được một cách nhìn khác về đầu tư. Bốn mươi năm trước đây, tôi đã nhận thấy sự khác nhau giữa người bố giàu và người bố giàu còn sâu sắc hơn cả số tiền mà mỗi người bố có để đầu tư. Sự khác nhau đó chính là sự khao khát mãnh liệt vượt xa hơn cấp bậc đầu tư trung bình. Nếu bạn có niềm khát khao đam mê đó, vậy xin mời bạn đọc tiếp quyển sách này.

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Dịch giả: Nguyễn Tấn Chương

Chương 1

Con nên đầu tư vào đâu?

Vào năm 1973, tôi từ Việt Nam trở về nhà. Sau khi ổn định chỗ ở tại căn cứ không quân, tôi gọi điện cho Mike và hẹn gặp ăn trưa tại nhà anh với bố của anh, mà tôi gọi là người bố giàu. Khi chiếc xe limousine của Mike đến đón tôi tại khu căn cứ xám xịt, tôi liền nhận ra ngay có biết bao nhiêu thay đổi đã xảy ra giữa hai đứa chúng tôi kể từ ngày tốt nghiệp trung học năm 1965.

"Chúc mừng cậu đã trở về", Mike nói khi tôi bước vào phòng khách trong căn nhà lộng lẫy bằng đá hoa cương. Anh cười rạng rỡ, trong tay ẵm đứa trẻ bảy tháng tuổi, nói: "Tôi thật mình đã trở về nguyên vẹn."

"Mình cũng vậy," tôi đã trả lời khi nhìn ra bờ biển Thái Bình Dương xanh thẳm với bãi cát trắng mịn trước nhà. Ngôi nhà thật tuyệt vời. Đó là một biệt thự một tầng với nét kiến trúc hài hoà giữa phong cách Hawaii hiện đại và cổ xưa. Trong nhà trải toàn thảm Ba Tư cùng với những chậu cây xanh tươi, mượt mà. Ngôi nhà hình chữ U, với một hồ bơi to lớn lọt thỏm ở giữa và hướng ra phía biển lộng gió.

"Con mình nè, nó tên James," Mike nói

"Ồ," tôi giật mình. Có lẽ tôi đã há hốc mồm khi bị cuốn hút vào vẻ tráng lệ của ngôi nhà. "Con cậu trông kháu ra phết," tôi máy móc trả lời, nhìn ngắm đứa bé sơ sinh. Và khi tôi đứng đó mỉm cười , đứa bé đang trố mắt nhìn lại tôi, đầu óc tôi vẫn bị quay cuồng bởi những thay đổi to tát trong tám năm qua. Tôi sống trong mộ căn cứ quân sự cũ kỹ và nghiêm khắc, chia phòng với ba thành viên khác bê bết và cẩu thả, còn Mike thì sống trong một ngôi nhà trị giá hàng triệu đô với một tổ ấm thật tuyệt vời.

Sau khi dùng cơm chưa, người bố giàu lên tiếng: "Như con thấy đó, Mike đã làm xuất sắc việc đầu tư các khoản lời kiếm được từ kinh doanh. Trong hai năm qua, nó đã kiếm được số tiền lớn hơn số tiền mà ta kiếm được trong 20 năm qua. Kiếm được một triệu đô đầu tiên bao giờ cũng là việc khó khăn nhất."

"Thế công việc kinh doanh tốt đẹp chứ?" tôi hỏi, khích lệ cả hai người chia sẻ những kinh nghiệm làm thế nào mà tài sản tăng vọt đến thế.

"Công việc kinh doanh thật tuyệt vời," người bố giàu nói. "Những chiếc máy bay Boeing 747 đới mới không ngừng rước du khách đi khắp nơi trên thế giới đến Hawaii, làm cho việc kinh doanh cứ phát triển liên tục. Nhưng thành
công thực sự của chúng ta lại chủ yếu đến từ đầu tư. Và Mike đang quản lý các khoản đều tư đó."

"Chúc mừng cậu," tôi nói. "Cậu thật là cừ."

"Cám ơn cậu," Mike nói. "Nhưng không hoàn toàn do mình cả đâu, mà đó chính là nhờ công sức đầu tư của bố mình đấy.

Mình chỉ thực hành chính xác theo những gì mà bố đã dạy cho tụi mình về kinh doanh và đầu tư trong những năm tháng trước đây."

"Bây giờ cậu đã gặt hái thành quả rồi còn gì," tôi nói. "Mình không thể nào ngờ cậu sống ở đây trong khu giàu nhất của thành phố. Cậu còn nhớ tụi mình là người là những đứa trẻ nghèo vừa ôm những tấm lướt sóng ở ngoài biển không?"

Mike cười. "Nhớ chứ. Tớ còn nhớ mấy lão nhà giàu keo kiệt không cho bọn nhóc tụi mình lướt sóng trong khu bờ biển của họ. Bây giờ thì đến lượt mình lại y như vậy. Có ai ngờ tụi mình lại trở lên…"

Mike đột ngột khi nhận ra mình lỡ lời. Anh nhận ra rằng trong khi anh đang ở đây, tôi vẫn sống bên kia quần đảo trong những căn cứ buồn tẻ xám xịt.

"Mình xin lỗi," anh nói. "Mình… không có ý…"

"Có gì mà xin lỗi," tôi nhăn nhó cười. "Tớ rất mừng cho cậu . tớ mừng khi

nhìn thấy cậu giàu có và thành công đến như thế.

Cậu rất xứng đáng bởi vì cậu đã tốn nhiều thời gian học cách điều hành kinh doanh. Còn mình sẽ rời quân đội trong vài năm nữa nhay sau khi hết hạn quân ngũ.”

Cảm thấy có sự căng thẳng giữa Mike và tôi, người bố giàu vội nói chen vào. “Nó đã làm công việc đó tốt hơn ta. Ta rất tự hào về Mike và vợ nó. Còn bây giờ, chiến tranh đã kết thúc và con trở về. Đã đến lượt con rồi đó Robert.”

CON CÓ THỂ ĐẦU TƯ VỚI BỐ VÀ MIKE ĐƯỢC KHÔNG?

“Con muốn đầu tư với bố và Mike,” tôi nôn nóng đáp. “Trong thời gian ở Việt Nam, con có thể giành được 30 nghìn đô và con muốn dùng số tiền này đầu tư thay vì tiêu hết. Con có thể đầu tư với bố và Mike được không?”

“Ta sẽ giới thiệu với con một nhà môi giới giỏi,” người bố giàu nói. “Ta chắc chắn ông ta sẽ tư vấn hữu ích cho con, thậm chí ông ta sẽ cho con một hai mách nước có hời.”

“Không, không,” tôi nói. “Con muốn đầu tư vào những thứ mà bố đang đầu tư cơ. Thôi mà bố. Bố biết con thân với cả hai người từ biết bao lâu rồi. Con không muốn gặp tay môi giới đó đâu.”

Căn phòng yên lặng khi tôi đợi bố và Mike trả lời.

Cuối cùng tôi lên tiếng, “Con nói điều gì sai à?”

“Không đâu,” Mike nói. “Tớ và bố đang đầu tư vào một án rất hấp dẫn, nhưng tớ nghĩ tốt nhất cậu nên lạc với người môi giới của chúng ta và bắt đầy với anh ta.”

Sự yên lặng bao trùm cả căn phòng, chỉ còn lại tiếng lách tách chén dĩa khi người giúp việc dọn bàn ăn. Vợ của Mike xin lỗi mọi người và ẵm đứa bé lên phòng ngủ, nhường lại căn phòng cho ba người chúng tôi.

“Con không hiểu,” tôi nói. “Trong những năm tháng trước đây con đã làm việc kinh doanh cùng hai người. Con đã làm việc và đổi lấy hầu như không gì cả. Con vào đại học theo ý của bố. Giờ đây, khi con bắt đầu lớn tuổi và chỉ còn một vài đồng để đầu tư, bố lại ngại ngùng khi con muốn đầu tư với bố.

Con thực sự không hiểu. Tại sao lại thế hả bố? Tại sao lại lạnh lùng đến thế? Chẳng lẽ bố muốn gạt con ra ngoài à? Chẳng nhẽ bố lại không muốn con giàu như Mike và bố?"
"Không phải bố và tớ lạnh lùng với cậu," Mike nói. "Và cũng không phải bố và tớ muốn gạt cậu ra ngoài hay không muốn cậu giàu có. Chỉ có điều mọi thứ bây giờ đã khác.'
Người bố im nặng gật đầu
"Ta rất muốn con đầu tư với chúng ta," cuối cùng ông lên tiếng. "Nhưng làm như thế sẽ vi phạm pháp luật."
"Vi phạm pháp luật à?" Tôi thốt lên không tin nổi. "Thế cả hai người đang làm gì bất hợp pháp à?'
"Không phải," người bố giàu mỉm cười khúc khích. "Ta không bao giờ làm một điều gì đó trái pháp luật cả. Có nhiều cách làm giàu hợp pháp dễ dàng hơn là mạo hiểm đi tù vì phạm luật con à."
"Và cũng bởi vì bọn mình không muốn phạm luật, cho nên tớ mới nói là nếu cho cậu đầu tư thì bọn mình sẽ vi phạm luật pháp," Mike nói.
"Đối với Mike và ta, đầu tư vào những dự án đó sẽ không phạm luật. Nhưng đối với con thì bất hợp pháp," người bố giàu cố tóm gọn vấn đề.
"Tại sao?" tôi hỏi.
"Bởi vì cậu không giàu," Mike nhẹ nhàng nói. "Những dự án đầu tư đó chỉ giành cho người giàu mà thôi."
Câu nói của Mike như con dao đâm xuyên qua người tôi. Là bạn thân của anh nên tôi thừa biết anh phải khó khăn lắm với nói những lời như thế đối với tôi. Những câu nói của anh càng nhẹ nhàng bằng nào thì càng làm tổn thương trái tim tôi từng ấy. Tôi bắt đầu có khoảng cách giữa tôi và anh. Trong khi bố của tôi và bố của anh lập nghiệp từ hai bàn tay trắng, nhưng anh và người bố giàu trở lên giàu có không ngừng. Còn tôi và bố tôi vẫn bị kẹt phía bên kia của vòng đời. Tôi và Mike mới có 25 tuổi, nhưng Mike đã đi trước tôi đến 25 năm tài chính. Người bố ruột của tôi đã bị thất nghiệp và phải làm lại từ đầu từ tuổi 52, còn tôi thì thậm chí chưa làm được việc gì cả.

“Con có sao không?” người bố giàu ân cần hỏi.
“Con không sao đâu bố,” tôi trả lời và cố che giấu nỗi đau sâu thẳm trong lòng xuất phát từ mặc cảm tội nghiệp cho gia đình của chúng tôi. Con vừa mới suy nghĩ và đang dò tìm linh hồn của mình bố ạ,” tôi cố gắng mở một nụ cười gượng gạo.
“Như vậy là con không thể đầu tư với bố và Mike bởi vì von không giàu,” tôi cuối cùng lên tiếng và sau khi đã đối diện trở lại thực tế trước mắt. “Và nếu như con đầu tư vào những dự án mà bố đang đầu tư, điều đó sẽ vi phạm pháp luật?”
Mike và người bố gật đầu. “Trong một số trường hợp nhất định nào đó,” Mike thêm vào.
“Thế ai dựng lên đạo luật đó,’ tôi hỏi.
“Chính phủ liên bang,” Mike nói
“Là SEC đấy,” người bố trả lời
“SEC à? SEC là gì vậy?” tôi hỏi.
“Là tên viết tắt của Uỷ ban Giao dịch chứng khoán, ” ông trả lời. “ Uỷ ban đó ra đời từ những năm 30 theo chỉ thị của Joseph Kenedy, cha cố của tổng thống John Kenedy.”
“Tại sao phải lập ra nó?” tôi hỏi
Ông cười và nói: “Nó thành lập để bảo vệ công chúng trước những tên môi giới, chủ kinh doanh và người đầu tư bất lương con ạ.”
“Vậy tại sao bố cười? Đó là một việc tốt đáng làm chứ.’
“Đúng vậy, đó là một hành động rất tích cực,” ống nói nhưng vẫn khúc khích. “Trước khi xảy ra cuộc khủng hoảng kinh tế 1929, vô số khoản đầu tư tồi tệ, rủi ro được bán ra công chúng. Lường gạt, thông tin giả nhan nhản trên thế giới. Do đó, SEC được thành lập để ngăn chặn hiện trạng tiêu cực này. Đó là một cơ quan vừa có chức năng lập pháp và hành pháp, vừa có một vai trò rất quan trọng. Nếu SEC, khủng hoảng và hỗn loạn sẽ xảy ra liên miên con ạ.”
“Vậy tại sao bố lại cười?” tôi tiếp tục hỏi

"Bởi vì ngoài chức năng bảo vệ côgn chúng trước những khoản đầu tư tồi tệ, nó còn ngăn công chúng khỏi cơ hội tiếp cận với những khoản đầu tư tốt nhất," ông nghiêm túc nói.
"Nếu như vậy thì công chúng sẽ đầu tư vào đâu?"
"Vào những khoản đầu tư 'sạch sẽ', những khoản đầu tư tuân theo các quy định hướng dẫn của SEC."
"Thế thì có gì sai đâu nào?"
"Không có gì sai cả. Ta cho rằng đây là một ý tưởng hay. Chúng ta phải có luật lệ và phải tuân theo lậu lệ. SEC chụi trách nhiệm toàn bộ những chuyện đó."
"Thế tại sao bố lại cười ? Con biết bố quá rõ mà bố. Con biết khi bố cười, bố đang ngầm ám chỉ một điều gì đó."
"Ta đã bảo con rồi mà," ông nói. "Ta cười vì SEC vừa bảo vệ công chúng trước những khoản đầu tư tồi tệ, vừa ngăn cản họ tiếp cận những khoản đầu tư tốt nhất."
"Và đó có phải chăng là một trong những nguyên nhân khiến cho người giàu càng giàu hơn?" tôi dè dặt hỏi.
"Đúng vậy,' ông nói. "Ta cười vì ta thấy được sự trớ trêu của vấn đề đó. Mọi người đầu tư đều muốn làm giàu. Nhưng vì họ không giàu nên không có cơ hội tiếp cận những khoản đầu tư làm cho người giàu. Chỉ khi nào con giàu có, con mới có thể đầu tư vào những khoản đó của thế giới người giàu. Và do đó, người giàu mỗi lúc một giàu thêm. Theo ta, đó chínhlà sự trớ trêu của cuộc đời."
"Nhưng tại sao lại như thế được cơ chứ?" tôi hỏi. "Chẳng lẽ điều đó ngăn cản người nghèo giới trung lưu với người giàu à?"
"Không nhất thiết như vậy đâu cậu à," Mike chen vào. "Tớ nghĩ điều đó thực sự chỉ nhằm bảo về người nghèo và giới trung lưu với chính họ mà thôi."
"Tại sao cậu lại nghĩ như vậy?" tôi hỏi.

Người bố giàu nói: "Bởi vì có nhiều khoản đầu tư tồi tệ hơn những khoản

đầu tư tốt. Mọi khoản đầu tư dù tốt hay xấu đều trông giống nhau. Cần phải có nhiều kinh nghiệm và hiểu biết mới có thể nhìn ra khoản đều tư tốt hay xấu. Để có thể đạt được trình độ đầu tư lão luyện, con phảit có khả năng nhận biết sắc bén đâu là khoản đầu tư giúp con làm giàu và khoản nào sẽ đẩy con đến chỗ nguy hiểm. Đơn gian là hầu hết mọi người đều không có kiến thức và kinh nghiệm. Này Mike , con hãy mang ra đây hồ sơ mới nhất mà chúng ta đang xem xét."

Mike vào phòng làm việc của mình và mang ra một xấp hồ sơ đầy ắp những hình vẽ, bảng biểu và bản đồ.
"Đây là một dự án đầu tư mà mình đang xem xét bỏ vốn vào," Mike vừa nói vừa ngồi xuống. "Đó còn gọi là một chứng khoán chưa đăng ký, có khi được gọi là hình thức gọi vốn đầu tư."
Đầu óc tôi trở lên tê liệt khi Mike cho tôi xem qua các tài liệu chi chít toàn chữ, hình vẽ và bảng biểu tính toán mức độ rủi ro và lợi nhuận đầu tư. Tôi thừ người ra khi Mike giải thích với tôi những gì anh ta suy nghĩ và cho đây là cơ hội đầu tư tuyệt vời.
Nhận thấy tôi bị quay cuống trong mớ thông tin quá tải và đầy những thuật ngữ lạ lẫm, người bố giàu cắt ngang lời Mike và nói với tôi. "Đó là những gì anh ta muốn Robert thấy."
Ông chỉ vào một đoạn văn nhỏ in trên bìa trước xấp hồ sơ và đọc lên thành tiếng. "Miễn áp dụng luật chứng khoán vào năm 1933."
"Ta muốn con nắm được chuyện này," ông nói.
Tôi nhoài người tới trước để có thể đọc được rõ hơn những dòng chữ li ti trong đoạn văn mà Người chỉ cho tôi. Những dòng chữ thế này:
"Hình thức đầu tư này chỉ dành cho các nhà đầu tư đủ điều kiện. Một nhà đầu tư đủ điều kiện nếu người đó:
• Có tài sản thực giá trị từ một triệu đô trở lên hoặc
• Có nguồn thu nhập mỗi năm từ 200.000 đô trở lên trong những năm liên tiếp vừa qua (hoặc 300.000 đô nếu có chồng hay vợ), và có nguồn thu nhập

trong năm hiện tại tương đương.”
Tôi ngã người vào ghế và nói: “Điều đó giải thích tại sao bố bảo con không thể đầu tư cùng bố. Dự án đầu tư này chỉ dành cho người giàu.”
“Hoặc người có thu nhập cao,” Mike nói.
“Không chỉ những điều kiện đó khắt khe thôi đâu, mà khoản đầu tư yêu cầu tối thiểu là 35.000 đô. Đó là một cổ phần đầu tư đòi hỏi cho dự án này.”
“35.000 đô!” tôi há hốc miệng. “Thật là quá nhiều tiền và quá nhiều rủi ro. Cậu bảo đó là số tiền tối thiểu mà một nhà đầu tư cần có kia mà?
Người bố giàu gật đầu. “Thế chính phủ trả lương cho con là bao nhiêu?”
“Con được trả mức lương 12.000 đo là một năm, cộng thêm trợ cấp bay và tác chiến. Thế nhưng hiện tại con chưa biết mức lương của con là bao nhiêu khi đóng quân tại Hawaii này. Con có thể hưởng trợ cấp sinh hoạt, nhưng chắc chắn không nhiều đâu, và cũng chẳng thấm gì với mức sinh hoạt thực tế tại Hawaii.”
“Như vậy khoản tiết kiệm 3.000 đô của con là một cố gắng rất đáng khen đấy,’ người bố giàu vừa nói vừa vận động tôi. “Con đã để giành được gần 25% thu nhập của con rồi còn gì.”
“Thế thì con lên làm gì đây?” tôi hỏi. “Con có thể đưa 3.000 đô này cho bố để nhập vào vốn đầu tư và sau đó chũng ta sẽ chia lợi nhuậnmột khi đầu tư thành công?”
“Chúng ta có thể làm như vậy,” người nói. “Thế nhưng chúng ta không muốn đề nghị con cách đó và sẽ không bao giờ dùng cách này với con cả.”
“Tại sao? Tại sao lại không đối với con?” tôi gặng hỏi.
“Con đã được trang bị một nền tảng kiến thức khá vững về tài chính. Và con có thể vượt xa mức của nhà đầu tư đủ điều kiện, trở thành một nhà đầu tư đủ điều kiện, trở thành một nhà đầu tư lão luyện nếu con muốn. Khi đó, con sẽ giàu có vượt xa gấp ngàn lần những giấc mơ lớn nhất cảu con.”
“Thế những nhà đầu tư đủ điều kiện và những nhà đầu tư lão luyện có gì khác nhau hả bố?” tôi hỏi và cảm thất một ngọn lửa hy vọng nhen nhúm trong lòng tôi.

"Câu hỏi đúng lắm," Mike mỉm cười và nhận ra bạn mình đã thoát khỏi những mặc cảm tự ti.

"Một nhà đầu tư đủ điều kiện theo định nghĩa là một người có đủ điều kiện về tiền bạc. Nhà đầu tư này còn được gọi là nhà đầu tư chuyên nghiệp," người bố giàu giải thích. "Nhưng chỉ có tiền bạc không thôi không làm cho con trở thành một nhà đầu tư lão luyện."

"Khác nhau thế nào hả bố?" tôi gặng hỏi.

"Con có xem báo hôm qua đưa tin về một ngôi sao điện ảnh Hollywood vừa mới bị lỗ hàng triệu dô la trong một vụ đầu tư bê bối không?' ông hỏi.

Tôi gật đầu nói: "Con có đọc. Anh ta không thua lỗ hàng triệu đô, mà phải trả thuế cho những khoản thu nhập không thuế trước đây từ vụ đầu tư đó."

"Đó là một ví dụ về nhà đầu tư đủ điều kiện đó con à,' ông tiếp tục giải thích. "Không nhất thiết có nhiều tiền mới trở thành nhà đầu tư lão luyện. Chúng ta thường nghe có bao nhiêu bác sỹ, lậut sư, ca sĩ thua lỗ trong khoản đầu tư đâu đâu. Những người đó có nhiều tiền nhưng không có sự lão luyện". Họ không biết đầu tư vào đâu là an toàn mà vẫn có lãi cao. Mọi khoản đầu tư của họ đều giống như nhau. Họ không biết vụ đầu tư nào xấu hay tốt. Những người như thế tốt hơnlà nên mua khoản đầu tư 'sạch sẽ', còn không thì mướn một vị quản lý tài chính chuyên nghiệp mà họ tin tưởng để đầu tư giùm họ."

"Thế định nghĩa một nhà đầu tư lão luyện là thế nào?" tôi hỏi

"Một nhà đầu tư lão luyện gồm 3K," ông trả lời.

"3K à? 3K là gì?"

Ông rút ra một xấp hồ sơ và viết những chữ này.

1. Kiến thức
2. Kinh nghiệm
3. Khoản tiền đầu tư dồi dào.

"Đó chính là 3K," ông nói. "Đạt được 3 thứ đó, con sẽ trở thành nhà đầu tư lão luyện."

Tôi nhìn vào dòng chữ của ông vừa nói: “Như vậy vị diễn viên đó thừ tiền nhưng lại không có kiến thức và kinh nghiệm .”

Ông gật đầu: “Và cũng có nhiều người có kiến thức nhưng lại thiếu kinh nghiệm thực tế nên lại không có khoản tiền dư thừa để đầu tư.”

“Những người đó hay nói “Tôi biết mà” khi cậu giải thích một điều gì đó với họ, thế nhưng họ lại không thực hiện những gì họ biết,” Mike thêm vào. “Một vị giám đốc ngân hàng hay nói “Tôi biết rồi” với mình và bố, nhưng một lý do nào đó ông ta lại không làm được những gì ông ta biết.”

“Và điều đó giải thích tại sao ông ta không có nhiều tiền dư,” tôi nói.

Người bố giàu và Mike đều gật đầu.

Cuộc đối thoại tạm dừng và căn phòng chìm vào sự yên lặng.

“Con suy nghĩ gì thế?” người bố giàu hỏi.

“Con đang suy nghĩ con sẽ thành ai khi đã trưởng thành,” tôi trả lời.

“Cậu muốn trở thành ai thế?” Mike hỏi.

“Mình đang nghĩ mình sẽ trở thành nhà đầu tư lão luyện,” tôi trả lời. “Cho dù cấp bậc đó được định nghĩa như thế nào đi nữa.”

“Rất khôn ngoan,” người bố giàu lên tiếng. “Con đã có một bước khởi đầu khá tốt, đó chính là nền tảng kiến thức tài chính của con. Giờ đây chỉ cần tích luỹ kinh nghiệm.”

“Làm thế nào để biết mình có cả hai hả bố?” tôi hỏi

“Khi mà con có nhiều tiền dư trong tay,” ông mỉm cười.

Khi ấy, cả ba chúng tôi đều nâng ly nước của mình lên, cụng nhau và nói: “Vì những khoản tiền dư.”

Người bố giàu tiếp tục: “và vì tương lai một nhà đầu tư lão luyện.”

“Vì tương lai một nhà đầu tư lão luyện và vì những khoản tiền dư,” tôi lặng lẽ lặp đi lặp lại những câu hỏi đó trong đầu tôi.

Giờ đây tôi tự quyết định cuộc đời mình. Ý tưởng học hỏi để trở thành một nhà đầu tư lão luyện thật hấp dẫn đối với tôi. Tôi có thể tiếp tục học hỏi từ người bố giàu vì tôi đã có những kinh nghiệm cần thiết. Lần này, người bố giàu sẽ hướng dẫn tôi như những người lớn với nhau.

HAI MƯƠI NĂM SAU

Vào năm 1993, tài sản đồ sộ của người bố giàu được chia cho con cái và cháu chắt của ông. Trong vòng hàng trăm năm tới, những người thừa kế tài sản của Người sẽ không phải no lắng về tiền bạc. Mike đã tiếp nhận những tài sản kinh doanh chính yếu đã xuất sắc phát triển, mở rộng vương quốc tài chính của người bố giàu - một vương quốc mà Người đã lập lên từ hai bàn tay trắng. Tôi đã chứng kiến vương quốc đó từ ngày đầu thành lập cho đến khi nó phát triển mạnh trong suốt cuộc đời tôi.

Tôi đã phải mất 20 năm mới đạt được những gì mà tôi nghĩ là phải mất khoảng 10 năm. "Một triệu đo la đầu tiên kiếm được bao giờ cũng khó khăn nhất."

Nhưng khi hồi tưởng lại, tôi nhận thấy kiếm được một triệu đó đầu tiên không khó, mà khó khăn ở chỗ giữ được số tiền và bắt nó làm việc lại cho bạn. Tôi có thể về hưu năm 1994 ở tuổi 47, hoàn toàn tự do về tài chính. Nhưng về hưu sớm với tôi không thích bằng đầu tư như một tay lão luyện. Có thể cùng tham gia đầu tư với Mike và người bố giàu là mục đích của tôi. Cái ngày Mike và người bố giàu bảo tôi là không đủ điều kiện đầu tư năm 1973, là một ngày quan trọng của cuộc đời tôi, và cũng là một ngày tôi đặt ra mục tiêu trở thành một nhà đầu tư lão luyện cho mình.

Dưới đây là khoản đầu tư được coi như giành cho nhà đầu tư đủ điều kiện và lão luyện

1. Gọi vốn đầu tư
2. Các gói đầu tư địa ốc và hợp tác có trách nhiệm hữu hạn.
3. Chứng khoán niên yết ra công chúng lần đầu (IPO - mặc dù hình thức này mọi nhà đầu tư đều có thể mua nhưng không phải để tiếp cận với khoản này)
4. Gọi vốn trước khi niên yết ra công chúng lần đầu.
5. Sát nhập doanh nghiệp; mua lại doanh gnhiệp.
6. Cho vay vốn để đầu tư kinh daonh
7. Các quỹ bảo hiểm tài chính.

Đối với nhà đầu tư trung bình, các hình thức đầu tư trên mang quá nhiều

tính rủi ro. Rủi ro ở đáy không phải là do bản chất của các khoản đầu tư đó, mà do người đầu tư trung bình không có kiến thức, kinh nghiệm hay khoản tiền dư để có thể hiểu rõ cơ chế hoạt động của hình thức đầu tư này. Hiện tại, tôi hoàn toàn ủng hộ SEC trong việc bảo vệ hạn chế nhà đầu tư không đủ điều kiện đối với những hình thức đầu tư ấy, bởi vì chính tôi đã phạm nhiều lỗi lầm và tính toán sai trong con đường học hỏi của mình.

Ngày nay, tôi đang đầu tư vào những khoản đầu tư ấy như một nhà đầu tư lão luyện. Và những người đầu tư trên thế giới đầu tư tiền của họ vào chính những hình thức đầu tư đó.

Mặc dù đôi khi tôi bị lỗ, nhưng lợi nhuận kiếm được từ những khoản đầu tư thành công khác dư sức trang trải khoản lỗ ấy. Tôi đạt được mức lợi nhuận 35% là chuyện bình thường, nhưng ít khi đạt được mức lợi nhuận 1.000% . Tôi tập trung đầu tư vào những khoản đó bởi vì chúng rất sôi động và nhiều thách thức. Đó không phải là chuyện đơn thuần mua 100 cổ phiếu này bán đi 100 cổ phiếu khác. Cũng không phải là chuyện quan tâm đến mức cao thấp của tỷ số p/e.

Quyển sách này không nói về các khoản đầu tư.

Quyển sách này nói về bản thân nhà đầu tư.

CON ĐƯỜNG

Quyển sách này không bàn về các khoản đầu tư, mà chủ yếu nói về người đầu tư và con đướng trở thành một nhà đầu tư lão luyện. Quyển sách này giúp bạn khám phá bản thân mình để đưa ra con đường đạt đến 3K: Kiến thức – Kinh nghiệm - Khoản đầu tư dồi dào.

Quyển I đề cập đến con đường học hỏi của tôi khi còn nhỏ. Quyển II bàn bạc đến tích luỹ kinh nghiệm của tôi khi đã trưởng thành từ 1973 đến 1994. Quyển sách này được viết trên cơ sở những bài học tôi thu thập được từ những thực tế sống động, và chuyển thành những bài học tích luỹ đó thành 3K để có thể trở thành một nhà đầu tư lão luyện.

Vào năm 1973, toàn bộ vốn liếng của tôi chỉ có 3.000 đô la để đầu tư không hề có mọt chút kiến thức hay kinh nghiệm thực tế nào. Đến năm 1994, tôi đã

trở thành một nhà đầu tư lão luyện.

Cách đây hơn 20 năm, gnười bố giàu đã nói: “Cũng như có rất nhiều kiểu nhà khác nhau dành cho người giàu, người nghèo và người trung lưu, các khoản đầu tư cũng vậy. Nếu con muốn đầu tư vào những khoản mà người giàu đầu tư, con không phải chỉ giàu mà thôi. Con cần phải trở thành một nhà đầu tư lão luyện, chứ không chỉ một người giàu bỏ tiền đầu tư. ”

5 GIAI ĐOẠN TRỞ THÀNH MỘT NHÀ ĐẦU TƯ LÃO LUYỆN

Người bố giàu đã chia chương trình phát triển của tôi thành 5 giai đoạn riêng biệt mà tôi sẽ thể hiện qua các bài học ở các chương trong quyển sách này. Năm giai đoạn đó là:

1. Bạn có sẵn sáng trở thành nhà đầu tư chưa?
2. Bạn muốn trở thành nhà đầu tư loại nào?
3. Làm thế nào xây dựng cho mình công việc kinh doanh vững mạnh?
4. Ai là nhà đầu tư lão luyện? ,và
5. Trả lại

Quyển sách này được viết dưới hình thức hướng dẫn, chứ không đưa ra một câu trả lời cụ thể. Mục đích của quyển sách này nhằm giúp cho bạn hiểu những câu hỏi nào cần hiểu. Người bố giàu nói: “Con không thể dạy cho ai đó trở thành một nhà đầu tư lão luyện. Nhưng một người có thể học hỏi để trở thành nhà đầu tư lão luyện. Điều đó cũng giống như việc tập xe đạp vậy. Ta không thể dạy con xe đạp, nhưng con vẫn có thể học cách đạp xe. Tập xe đạp đòi hỏi phải chụi nhiều rủi ro, phải dám thử, sửa dần và có hướng dẫn rõ ràng. Đầu tư cũng như thế. Nếu con không muốn chấp nhận rủi ro, con sẽ nói là con không muốn học, làm thế nào ta có thể dạy con được.”

Nếu bạn muốn tìm sách về mách nước đầu tư, cách làm giàu chụp giựt hay một bí quyết đầu tư nào đó của người giàu, thế thì quyển sách này không giành cho bạn. Quyển sách này đề cập đến quá trình học hỏi hơn là đầu tư đơn thuần. Đối tượng của quyển sách là những người muốn học hỏi về đầu tư, những người tự tìm kiếm cho mình một con đường làm gầu riêng riêng iền hơn là đi tìm một con đường làm giàu bàng phẳng, trơn tru.

Nếu mục đích của bạn là sự học hởi và tìm kiếm, bạn sẽ nhận thấy năm giai đoạn của người bố giầu chíng là năm giai đoạn mà những nhà đầu tư tỷ phú trên thế giới đã trải qua. Bill Gates cha đẻ tập đoàn Microsoft, Warren Buffet là nhà đầu tư giàu nhất của Mỹ; Thomas Edison - người sáng lập tập đoàn General Electric, tất cả họ đều đi qua những giai độan phát triển này. Cũng chính những giai đoạn đó các nhà triệu phú, tỷ phú trẻ tuổi của nghành công nghiệp Internet hay "chấm com" hiện đang trải qua ngay trong lứa tuổi 20 hoặc 30. Sự khác nhau duy nhất giữa hai thế hệ đó là trong thời đại thông tin khác thành niên đó qua 5 giai đoạn ấy nhanh hơn. Và có lẽ bạn cũng có thể làm được chuyện đó.

BẠN CÓ DÁM LÀM MỘT PHẦN CỦA CUỘC CÁCH MẠNG HAY KHÔNG?

Những gia đình thật sự giàu có đã ra đời trong thời đại công nghiệp. Điều đó cũng đang xảy ra trong thời đại thông tin ngày nay.

Hiện tại, tôi nhận thấy có một hiện tượng tương phản là xã hội chúng ta càng có nhiều thanh niên trở thành triệu phú hay tỷ phú trong độ tuổi 20, 30 và 40, trong khi vẫn có những người 40 tuổi hay hơn sống chật vật trên từng đồng lương ít ỏi của mình. Nguyên nhân của khoảng cách này chính là sự giao cảm giữa thời đại công nghiệp và thời đại thông tin. Người ta thường nói rằng khi thời cơ thích hợp đến, một ý tưởng có thể đạt được một sức mạnh quyền lực vô song. Và cũng chẳng có gì hại hơn khi một người nào đó vẫn khư khư bám giữ những tư tưởng suy nghĩ đã lỗi thời.

Đối với bạn, quyển sách này có thể là một cách nhìn về những tư tưởng cũ và tìm kiếm những tư tưởng mới mẻ đối với sự giàu có. Quyển sách cũng có thể là một mô – típ để đổi đời bạn. Sự đổi đời đó có thể là một bước chuyển biến triệt để và quyết liệt giống như sự lột xác xã hội như thời đại công nghiệp nhường vị trí lịch sử cho thời đại thông tin. Quyển sách cũng có thể là tấm gương soi chiếu lại chính bạn để bạn có thể tự tìm ra một hướng đi tài chính mới cho cuộc đời mình. Quyển sách sẽ giúp bạn tập cách suy nghĩ như

một nhà kinh doanh và một nhà đầu tư hơn là một người làm công hoặc một người làm tư.

Tôi đã mất rất nhiều năm để đi qua những giai đoạn đó, và hiện tôi vẫn còn trong cuộc hành trình ấy. Sau khi đọc quyển sách này, bạn có thể xem xét việc đi qua 5 giai đoạn này, hoặc bạn có thể cho là con đường phát triển đó không phù hợp với mình. Tuy nhiên, nếu bạn chọn đi qua 5 giai đoạn, cuộc hành trình sẽ nhanh hay chậm hoàn toàn tuỳ thuộc vào bạn. Hãy lên nhớ quyển sách này không dạy cho bạn cách làm giàu nhanh. Sự chọn lựa có lên đi qua quá trình phát triển tính cách cá nhân và hiểu biết của mình hay không, bạn có thể quyết định ngay sau khi đọc hết phần 1 của quyển sách - phần chuẩn bị tư tưởng và tinh thần trước khi bạn đặt đôi chân bé bỏng của mình lên cuộc hành trình kỳ diệu đó.

BẠN CÓ SẴN SÀNG TRỞ THÀNH NHÀ ĐẦU TƯ CHƯA?

Người bố giàu thường nói: "Tiền sẽ là bất cứ thứ gì con muốn." Ý của ông là tiền xuất bản từ chính tư tưởng và suy nghĩ của mình. Nếu một người hay nói: "Kiếm tiền không dễ tí nào cả" thế thì người đó có thể sẽ kiếm tiền khó khăn thật. Nếu người khác nói: "Ồ tôi sẽ không bao giờ giàu được", hoặc "Làm giàu thật khó", Những điều đó có thể trở thành số phận thực sự của người đó. Còn nếu một người nói : "Cách duy nhất làm giàu là làm việc cực nhọc", người đó có thể làm việc quần quật thật. Nếu một người nói: "Nếu tôi có nhiều tiền, tôi sẽ bỏ vào ngân hàng bởi vì tôi không biết làm gì với nó cả", có thể điều ấy sẽ xảy ra y như vậy. Bạn sẽ ngạc nhiên khi thấy có biết bao nhiêu người trên thế giới hiện đang suy nghĩ và hành động y như thế. Người bố giàu từng cảng cáo tôi việc chuẩn bị tinh thần trở thành một nhà đầu tư lão luyện cũng giống như quá trình chuẩn bị tâm lý trong cuộc chinh phục đỉnh núi Everest hay xuống tóc đi tu. Ông so sánh hài hước như thế, thế nhưng ông muốn tôi lưu ý không lên coi nhẹ tý nào về chuẩn bị tư tưởng để làm giàu. Ông nói với tôi: "Sự bắt đầu của con y như ta. Con khởi sự mà

trong tay không có một đồng nào cả. Những gì con cả chỉ là niềm tin mãnh liệt và một ước mơ làm giàu khát khao bỏng cháy. Mặc dù có biết bao người mơ ước điều đó, nhưng ít ai có thể biến nó thành hiện thực. Hãy tập trung suy nghĩ và chuẩn bị tâm lý của mình bởi vì con sẽ học cách đầu tư mà rất ít người được cho phép đầu tư. Con sẽ nhìn thấy thế giới đầu tư từ bên trong nó chứ không phải từ bên ngoài. Có biết bao con đường đời dễ dàng hơn và những cách đầu tư nhẹ nhàng hơn cho con chọn lựa. Cho nên, hãy suy nghĩ thật kỹ và hãy sẵn sàng nếu con biết chọn nó là con đường của chinh cuộc đời con.

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Dịch giả: Nguyễn Tấn Chương

Chương 2

Vun đắp nền móng tài sản

Vào năm 25 tuổi, tôi đã vỡ lẽ ra những điều mà hồi còn nhỏ tôi không hiểu hết những gì người bố giàu đã dạy cho tôi. Tôi đã nhận ra trong suốt thời gian dài đó, ông đã lo chăm bẵm vun đắp nền móng tài sản của mình. Ông bắt đầu lập nghiệp từ khu phố nghèo của thành phố, sống đạm bạc, lo kinh doanh, mua địa ốc và tập chung thực hiện theo kế hoạch của mình. Giờ đây, tôi mới hiểu rõ kế hoạch của người bố giàu là trở thành đại phú. Lúc Mike và tôi lên cấp ba, ông đã phát triển hệ thống tài sản của mình ra những khu vực lân cận của Hawaii, mua lại các công ty làm ăn yếu kém và tích luỹ địa ốc. Khi chúng tôi vào đại học, ông trở thành một trong những nhà đầu tư có tầm cỡ ở Hono – Lulu và các khu vực khác nhau ở Waikiki. Giờ đây, ông và gia đình đang tận hưởng những trái lành quả ngọt của bao công sức lao động của mình. Thay vì sống trong khu nghèo nhất ở vùng ngoại ô thành phố, ông đã dọn vào khu dân cư giàu nhất ở Hono Lulu bề ngoài, gia đình ông trông chẳng có vẻ gì giàu có so với các nhà hàng xóm khác. Thế nhưng, tôi thừa biết Mike và bố của anh rất giàu bởi tôi đã được ông cho xem các bản báo cáo tài chính đã được kiểm toán mà không phải người nào cũng được ông cho xem.

Trong khi đó, bố ruột của tôi vừa mới thất nghiệp. Lúc ông ở đỉnh cao của sự nghiệp cũng chính là lúc ông cũng bị guồng máy chính trị ở tiểu bang Hawaii nghiền nát. Bố tôi đã mất hết mọi thứ mà ông đã làm việc cật lực mới đạt được chỉ vì ông đã giúp vận động tranh cử cho đối thủ của xếp ông. Ông không có một nền tảng tài sản nào. Mặc dù ông đã 52 tuổi trong khi tôi chỉ

25 tuổi, nhưng chúng tôi lại có cùng một điểm xuất phát về tài chính. Cả hai chúng tôi đều không có tiền. Chúng tôi đều có bằng đại học. Có thể kiếm được một công việc ổn định, nhưng chúng tôi không hề có một tí tài sản thực nào trong tay. Đêm hôm ấy, nằm trằn trọc lặng lẽ trong doanh trại, tôi biết tôi đang có một cơ hội hiếm có trong tay để chọn hướng đi cho cuộc đời mình. Sở dĩ tôi cho đó là hiếm bởi vì rất ít có cơ hội chứng kiến, so sánh hai cuộc đời khác nhau của hai người bố, và từ đó chọn cho mình một hướng đi đúng. Sự chọn lựa đó đối với tôi thật không dễ và không nên khinh thường một tí nào.

NHỮNG KHOẢN ĐẦU TƯ CỦA NGƯỜI GIÀU

Mặc dù đêm đó vô số ý tưởng quay cuồng trong đầu tôi, nhưng chỉ có một ý tưởng đã làm phấn khích tôi hơn hẳn là có những khoản đầu tư giành cho người giàu như những khoản đầu tư giành cho một người khác. Khi tôi còn nhỏ và làm việc cho người bố giàu, ông chỉ luôn đề cập đến việc xxay dựng kinh doanh. Giờ đây khi ông đã trở lên giàu có, tất cả những gì ông quan tâm là những khoản đầu tư giành cho người giàu. Sau bữa ăn trưa, ông đã giải thích với tôi: “Lý do duy nhất khiến ta xây dựng kinh doanh là vì việc kinh doanh có thể giúp ta mua tài sản và ta có thể tham gia vàonhững khoản đầu tư của người giàu. Không có kinh doanh, ta sẽ không thể nào đủ sức đầu tư vào những khoản của người giàu con ạ.”

Người bố giàu sau đó nhấn mạnh đến sự khác nhau giữa một người làm công và một chủ doanh nghiệp đi mua đầu tư. Ông nói: “Đa số các khoản đầu tư giành cho người làm công đều rất mắc. Thế nhưng đối với công việc kinh doanh, ta đều có thể mua những khoản đầu tư đó.” Tôi không hiểu rõ lắm câu nói của ông, nhưng tôi tin sự khác nhau là rất quan trọng. Giờ đây, tôi trở lên hết sức tò mò và nôn nóng muốn biết được sự khác nhau đó. Đêm ấy, tôi cứ mong chờ trời mau sáng để có thể gọi điện lại cho người bố giàu. Và tôi đã mang những từ “cơ hội đầu tư giành cho người giàu” êm ái đó vào

giấc mơ của mình.

NHỮNG BÀI HỌC TIẾP TỤC

Khi tôi gọi cho ông sáng hôm sau, ông đã sẵn sàng dạy tôi tiếp ông đã gần giao hết việc kinh doanh cho Mike và về hưu sớm thay vì chơi gôn cả ngày ông muốn làm một thứ gì khác có ý nghĩa hơn.

Chúng tôi hẹn nhau ăn trưa ở một nhà hàng dọc bờ biển Waikiki. Thời tiết hôm đó thật tuyệt vời, những ánh nắng ấm áp tràn xuống bờ biển xanh dịu dàng, êm ả. Tôi mặc quân phục khi đến gặp ông vì ngay sau buổi hẹn đó tôi phải bay trở về căn cứ ngoài biển khơi.

Người bố giàu gật đầu bảo tôi ngồi và hỏi: "Thế sau khi hết hạn quân ngũ năm tới con dự định sẽ làm gì?"

"Ba người bạn phi công của con đã tìm được việc với các hãng hàng không mặc dù tình hình kinh tế hiện nay rất khó khăn nhưng họ có thể tìm được cho con một việc làm nhờ những mối quan hệ của họ."

"Thế con đang suy nghĩ sẽ làm việc cho một hãng hàng không à?" ông hỏi.

Tôi chầm chập gật đầu. "Ồ," đó là những gì con đang làm, và đang suy nghĩ. Mức lương khá tốt còn các khoản phúc lợi thì không chê được. Hơn nữa, lịch trình bay của con khá kín," tôi nói. "Sau cuộc chiến đó, con đã trở thành một phi công khá giỏi. Nếu con có cơ hội bay thêm một năm nữa với một hãng hàng không nhỏ con có thể đảm nhiệm những chuyến phi cơ vận tải hạng nặng."

"Thế đó là những gì con sẽ làm ư?" ông hỏi.

"Không đâu bố," tôi trả lời. "Không bao giờ kể từ khi từ sau bữa cơm trưa hôm qua tại căn nhà mới Mike, và nhất là sau những chuyện đã xảy với bố của con. Đêm hôm qua con đã trằn trọc không ngủ được, và con cứ suy nghĩ mãi về những điều bố nói về đầu tư con biết nếu con có một công việc ổn định với một hàng hàng không nào đó, con vẫn có thể trở thành một nhà đầu

tư đủ điều kiện. Nhưng con cũng nhận ra rằng cả đời con sẽ không bao giờ đi xa hơn lúc đó."

Người bố giàu lặng lẽ gật đầu. "Thế những gì ta nói đã gõ trúng tim con," ông khẽ nói.

"Đúng như vậy bố à," tôi trả lời. "Con đã hồi tưởng lại những bài học mà bố đã dạy cho con hồi nhỏ. Bây giờ con đã lớn, và những bài học đó có ý nghĩa thật mới mẻ với con."

"Thế con nhớ được những gì?" ông hỏi.

"Con nhớ bố đã cắt lương 10 xu một giờ của con, và bắt con làm việc không công," tôi trả lời. "Con nhớ bài học đó chính là không lên xa vào sự nghiệp ngập đối với tiền bạc."

Nười bố giàu mỉm cười và nói: "Bài học đó thật không dễ dàng chút nào."

"Đúng vậy đó bố." tôi trả lời. "Nhưng bài học đó cũng thật tuyệt vời. Bố ruột của con đã nổi giận với bố đấy. Nhưng giờ đây, bố con lại đang sống không lương. Sự khác nhau duy nhất là bố con đã 52 tuổi trong khi hồi ấy con chỉ mời 9 tuổi. Sau bữa hôm qua, con đã tự thề với mình không bao giờ sống một cuộc đời chỉ biết bám vào sự ổn định công việc chỉ vì con cần một đồng lương để sinh sống. Cũng vì thế, con cũng sẽ không chắc việc ở hãng hàng không đâu. Và vì thế con mong gặp bố hôm nay. Con muốn ôn lại các bài học của bố, làm thế nào bắt đồng tiền làm việc cho mình mà con không làm việc suốt đời vì tiền. Nhưng lần này, con học với bố như một người lớn cơ. Bố hãy làm cho bài học khó hơn và chi tiết hơn. "

"Con còn nhớ bài học đầu tiên của ta là gì không?"

"Người giàu không làm việc vì tiền," tôi đáp. "Nhưng người giàu biết cách bắt đồng tiền làm việc cho họ"

Một nụ cười rạng rỡ trên khuân mặt ông. Ông biết tôi đã lắng nghe và nhớ lời ông dạy. "Tốt lắm," ông đáp. "Đó chính là nền tảng để trở thành nhà đầu tư. Tất cả những nhà đầu tư đều phải học cách bắt đồng tiền làm việc cho mình."

"Đó chính là điều con muốn học, bố à," tôi đáp. "Con muốn học hỏi và muốn truyền lại cho bố con những kinh nghiệm của bố. Tình hình của bố con hiện giờ rất tệ và làm lại mọi thứ ở tuổi 52."
"Ta biết, ta biết con ạ." Người đáp

Vào buổi đẹp trờ đó, những bài học đầu tư của tôi đã bắt đầu. Những bài học nối tiếp nhau thành năm giai đoạn, và ở mỗi giai đoạn tôi lại càng hiểu biết hơn về quá trình tư duy của người bố giàu cũng như kế hoạch đầu tư của ông. Những bài học đã bắt đầu từ việc chuẩn bị sẵn sàng về mặt tinh thần và khả năng kiểm soát bản thân, bởi vì chi khi ấy đầu tư mới thực sự hiệu quả. Đầu tư là quá trình bắt đầu và kết thúc với việc kiểm soát của bản thân mình.

Đêm đó, tôi đã bắt đât chuẩn bị cho mình về mặt tinh thần khi chọn lựa giữa sự ổn định làm ăn lâu dài – như theo lối sống của người bố nghèo của tôi, và sự vun đắp nền móng tài sản cho mình – theo lối sống của người bố giàu. Đó là sự lựa chọn sẽ trở lên giàu, nghèo hay trung lưu.

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Dịch giả: Nguyễn Tấn Chương

Chương 3

Bài học đầu tư số 1 (Sự lựa chọn)

Những bài học đầu tư của người bố giàu bắt đầu. “Khi nói đến tiền bạc và đầu tư, mọi người có ba nguyên nhân hay lựa chọn cơ bản là:

1. An toàn
2. Thoải mái
3. Giàu có

Ông tiếp tục giải thích: “Cả ba sự lựa chọn đó đều quan trọng. Sự khác nhau trong cuộc sống của mỗi người chủ yếu là do sự lựa chọn nào ưu tiên trước.” Ông giải thích rằng hầu hết mọi người khi đầu tư tiền bạc của mình đều theo thứ tự đó. Nói cách khác, khi họ quyết định về tiền bạc, an toàn là điều quan trọng nhất, rồi mới đến sự thoải mái tiếp sau đó là giàu có. Chính vì vậy, hầu hết mọi người an toàn lên thứ tự ưu tiên nhất. Một khi họ có một nghề nghiệp ổn định và vững chắc, họ mới tập trung đến sự thoải mái. Chọn lựa cuối cùng đối với phần lớn người giàu có”

Người bố giàu đã nói: “Ai ai cũng mơ ước có được giàu có, nhưng đó không phải là sự lựa chọn hàng đầu của họ. Cũng chính vì lựa chọn thứ tự ưu tiên đó mà chỉ có 3 người trong 100 người Mỹ là giàu. Nếu sự giàu có phá vỡ sự thoải mái hay gây cảm giác không an toàn, phần lớn mọi người sẽ không nghĩ đến việc làm giàu nữa. Điều đó cũng giải thích tại sao nhiều người chuyên đi tìm kiếm sự đầu tư chụp giựt. Người nào đặt sự an toàn thoải mái lên hàng đầu thường cố tìm cách làm giàu nhanh, dễ dàng, không có rủi ro và tiện lợi. Rất ít người trở lên đầu tư giàu có nhờ khoản đầu tư may mắn,

nhưng những người này thường mất hết tiền mà thôi.”

GIÀU CÓ HOẶC HẠNH PHÚC

Tôi thường nghe nhiều người nói. “Tôi thà hạnh phúc hơn là giàu có.” Riêng tôi, tôi không bao giờ hiểu nổi câu nói đó cả vì tôi đã trải qua lúc giàu nghèo trong cuộc sống. Trong cả hai tình huống đó, tôi đều có những lúc hạnh phúc và không hạnh phúc. Tôi không hiểu nổi mọi người lại cho rằng phải lựa chọn giữa hạnh phúc và giàu có.

Khi tôi suy nghĩ về bài học này, tôi chiêm nghiệm ra rằng thực sự điều mà những người ấy muốn nói chính là giàu có.” Đó là vì một khi những người ấy không có cảm giác an toàn và thoải mái, họ sẽ không có hạnh phúc. Riêng tôi, tôi thà chấp nhận bấp bênh rồi sau đó trở lên giàu có. Tôi đã từng nghèo, từng giàu, có hạnh phúc và không có hạnh phúc. Thế nhưng, tôi có thể chắc chắn một điều với bạn rằng khi tôi nghèo và không hạn phúc, sự bất hạnh đó càng tệ hơn khi tôi giàu có và không hạnh phúc.

Tôi cũng không thể hiểu nổi câu nói: “Tiền bạc không làm cho tôi hạnh phúc.” Mặc dù câu nói ấy có thể đúng ở một khía cạnh nào đó, nhưng tôi vẫn luôn cảm thấy không thoải mái khi trong túi tôi không có tiền.
Vào năm 1973, tôi đã xếp thứ tự các lựa chọn:
1. Giàu có
2. Thoải mái
3. An toàn

Trên khía cạnh tiền bạc và đầu tư, cả ba lựa chọn này đều quan trọng. Xếp thứ tự chúng là một quyết định rất cá nhân mà bạn phải làm trước khi bắt đầu đầu tư vào cơ hội nào đó Người bố nghèo của tôi đã chọn: “an toàn’ là mục tiêu trên hết

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Dịch giả: Nguyễn Tấn Chương

Chương 4

Tại sao đầu tư thường rối rắm?

Một ngày nọ, tôi đang ngồi đợi ông bố giàu trong phòng làm việc trong khi ông đang bận điện thoại. Ông nói những câu thật lạ tai, đại loại như: "Thế anh chơi dài ngày hôm nay à?", "Nếu lãi suất đặc biệt thì hạ mức chênh lệch ra sao?", "Được rồi, được rồi. Bây giờ thì tôi hiểu tại sao anh lại đi mua hợp đồng quyền mua bán hai chiều để giữ được như mức cũ?", "Anh tính chơi ngắn cổ phiếu đó à? Tại sao lại không dùng hợp đồng quyền mua cổ phiếu?".

Khi ông buông điện thoại, tôi liền nói:"Con chẳng hiểu những gì bố nói trên điện thoại cả. Đầu tư thật là rối rắm khó hiểu".

Ông mỉm cười: "Những gì ta nói không phải thực sự là đầu tư con ạ".

Người bố giàu lại mỉm cười và nói: "Trước hết, những người khác thường quan niệm về đầu tư rất khác nhau. Chính điều đó làm cho đầu tư có vẻ rối rắm khó hiểu đó con. Thế nhưng những gì mà hầu hết mọi người gọi là đầu tư đều chẳng phải là đầu tư. Tất cả mọi người đều đề cập đến những khía cạnh khác nhau, nhưng họ lại tưởng rằng mình đều đang nói về cùng một đề tài".

"Gì vậy bố?", tôi thắc mắc không hiểu được, "Tất cả mọi người đều cùng đề cập đến những khía cạnh khác nhau, nhưng họ lại tưởng rằng mình đang cùng đề cập về một đề tài? Con không hiểu".

Người bố giàu phá lên tiếng cười thật to. Và bài học bắt đầu.

"ĐẦU TƯ CÓ Ý NGHĨA KHÁC NHAU ĐỐI VỚI NHỮNG NGƯỜI KHÁC NHAU"

Khi người bố giàu bắt đầu bài học ngày hôm đó, ông đã lặp đi lặp lại câu nói ấy.

Dưới đây là tóm tắt những gì tôi đã rút ra từ bài học quan trọng đó.

NHỮNG NGƯỜI KHÁC NHAU ĐẦU TƯ VÀO NHỮNG THỨ KHÁC NHAU

• Một số người đầu tư bằng chính sách con thật nhiều. Có một đại gia đình chính là một phương cách đảm bảo cuộc sống của họ, sau này khi về già họ được các con cái của mình chăm sóc.

• Một người đầu tư vào nền học vấn tốt, có một công việc ổn định và nhiều phúc lợi. Bản thân họ và những kỹ năng có được trở thành tài sản của chính họ.

• Một người đầu tư vào những tài sản bên ngoài.

Khoảng 45% dân số nước Mỹ đều có cổ phiếu ở các công ty. Tỷ lệ này càng lúc càng tăng khi mọi người nhận ra sự an toàn ổn định trong công việc cũng như khả năng làm việc suốt cuộc đời.

• Có cổ phiếu, trái phiếu, quỹ hỗ tương, bất động sản, bảo hiểm, hàng hóa, tiền tiết kiệm, đồ sưu tập, kim loại quý hiếm, quỹ bảo đảm, v.v...

• Mỗi một nhóm trên lại được phân loại thành nhiều nhóm nhỏ, chẳng hạn:

Cổ phiếu có thể được chia thành những nhóm nhỏ sau:

1. Cổ phiếu thông thường
2. Cổ phiếu ưu đãi
3. Cổ phiếu có bảo hành
4. Cổ phiếu các công ty nhỏ
5. Cổ phiếu các tập đoàn
6. Cổ phiếu chuyển đổi
7. Cổ phiếu kỹ thuật
8. Cổ phiếu ngành
9. Vân vân và vân vân

Bất động sản có thể được chia thành những nhóm nhỏ sau:

1. Nhà ở

2. Văn phòng cho thuê
3. Trung tâm thương mại
4. Chung cư
5. Nhà kho
6. Bến bãi
7. Đất sản xuất
8. Đất sản xuất gần đường lộ
9. Vân vân và vân vân

Quỹ hỗ tương có thể chia thành những nhóm nhỏ sau:

1. Quỹ chỉ số
2. Quỹ tăng trưởng năng động
3. Quỹ khu vực
4. Quỹ thu nhập
5. Quỹ đóng
6. Quỹ cân bằng
7. Quỹ trái phiếu nhà nước
8. Vân vân và vân vân

Bảo hiểm có thể được chia thành những nhóm nhỏ sau:

1. Bảo hiểm nhân thọ trọn đời, định kỳ hay biến đổi.
2. Bảo hiểm toàn bộ, hay toàn bộ biến đổi.
3. Bảo hiểm hỗn hợp (vừa trọn đời vừa theo định kỳ trong cùng một chính sách).
4. Bảo hiểm tử vong người đầu, người thứ hai hoặc người cuối cùng.
5. Bảo hiểm sử dụng để trợ vốn hợp đồng mua bán.
6. Bảo hiểm sử dụng cho tăng trưởng quản trị và các khoản thưởng khác trong chi trả ngay.
7. Bảo hiểm sử dụng để chi trả các khoản phúc lợi hưu trí không điều kiện.
8. Bảo hiểm sử dụng các khoản phúc lợi hưu trí không điều kiện.
9. Vân vân và vân vân

• Có nhiều sản phẩm đầu tư khác nhau dùng cho mục đích khác nhau. Đó là

lý do đề tài đầu tư thường rối rắm khó hiểu.

CÓ NHIỀU CÔNG CỤ ĐẦU TƯ KHÁC NHAU

Người bố giàu thường dùng từ "kiểu" để ám chỉ cho những kỹ thuật, phương pháp hoặc công thức mua bán, trao đổi hay giữ các sản phẩm đầu tư.
- Mua, giữ và cầu nguyện (chơi dài).
- Mua rồi bán (trao đổi).
- Bán rồi mua (chơi ngắn).
- Quyền mua và quyền bán.
- Giữ trung bình chi phối đồng đô.
- Môi giới (trao đổi không kiếm lời).
- Tiết kiệm.

Nhiều người đầu tư được phân loại theo kiểu đầu tư và hình thức đầu tư của họ.
- Tôi là người mua bán chứng khoán.
- Tôi đầu cơ vào địa ốc.
- Tôi sưu tầm các đồng tiền quý hiếm.
- Tôi mua bán các quyền hợp đồng Future hàng hoá.
- Tôi là người mua bán hàng ngày.
- Tôi tin tưởng vào tiền gửi ngân hàng.

Đó chính là ví dụ về các loại đầu tư khác nhau, sản phẩm đầu tư chuyên biệt và các kiểu đầu tư khác nhau của họ. Tất cả những điều đó càng làm tăng sự rối rắm của đầu tư, bởi vì núp dưới thuật ngữ "đầu tư" những người ấy chỉ thực sự là:
- Những kẻ cờ bạc
- Những tay đầu cơ tích trữ
- Những người mua bán
- Những người tiết kiệm
- Những kẻ mơ mộng

- Những kẻ thất bại

CHẲNG CÓ AI LÀ KẺ SÀNH SỎI MỌI THỨ

"Đầu tư có ý nghĩa khác nhau đối với những người khác nhau", người bố giàu nói. "Không có ai sành sỏi về mọi thứ bởi vì có rất nhiều sản phẩm đầu tư và kiểu đầu tư khác nhau".

MỌI NGƯỜI ĐỀU CÓ MỘT KHUYNH HƯỚNG RIÊNG CỦA MÌNH

Một người thường chơi chứng khoán sẽ nói, "Cổ phiếu là hình thức đầu tư tuyệt vời nhất". Một người đam mê địa ốc sẽ nói, "Bất động sản chính là nền tảng của mọi sự giàu có". Còn một người không ưa vàng sẽ phát biểu: "Vàng là một thứ hàng hoá đã quá lỗi thời".

Và nếu như bạn thêm vào đó các kiểu đầu tư khác nhau, chắc chắn bạn sẽ bị rối ngay. Một số người cho rằng: "Hãy đa dạng hoá. Đừng bỏ hết mọi quả trứng bạn có trong một cái tổ". Thế nhưng những người khác như Warren Buffet – nhà đầu tư vĩ đại nhất của nước Mỹ chẳng hạn, lại nói: "Đừng đa dạng hoá. Hãy bỏ hết quả trứng bạn có vào trong một cái tổ và theo dõi nó cẩn thận".

Tất cả những khuynh hướng rất cá nhân của những người được gọi là chuyên gia đầu tư, càng làm cho đầu tư trở thành một đề tài rắc rối và hết sức khó hiểu.

CÙNG MỘT THỊ TRƯỜNG NHƯNG CÓ NHIỀU HƯỚNG KHÁC NHAU

Mỗi người có một cái nhìn, cách đánh giá khác nhau về hướng chuyển động của thị trường và tương lai nền kinh tế thế giới, điều này càng làm cho việc

đâu tư thêm rối rắm. Nếu bạn thường xem các chuyên mục tài chính trên tivi, bạn sẽ thấy một vị chuyên gia nào đó hùng hổ phát biểu: “Thị trường đã quá nhiều rồi. Trong vòng sáu tuần tới, chúng ta sẽ sụp đổ” Thế nhưng chỉ mười phút sau một vị chuyên gia khác lại xuất hiện trên màn hình và trấn an: “Thị trường sẽ còn đi lên nữa. Sẽ không có khủng hoảng xảy ra”.

NHẬP CUỘC TRỄ

Một người bạn gần đây đã hỏi tôi: “Cứ mỗi lần tôi nghe thấy một cổ phiếu hấp dẫn nào đó, khi tôi nhảy vào mua là giá thị trường lại sụp. Điều đó chẳng khác nào tôi đi mua ở giá cao và ngày hôm sau, cổ phiếu được giao là hấp dẫn đó lại bắt đầu tụt giá. Tại sao tôi cứ luôn bị nhập cuộc trễ vậy anh?”.

Một than phiền khác mà tôi thường nghe là: “Cổ phiếu ấy giảm giá nên tôi bán đi. Thế mà qua ngày hôm sau, nó leo lên trở lại. Tại sao vậy?”.
Tôi gọi đó là hiện tượng “nhập cuộc trễ” hoặc hiện tượng “bán quá sớm”.Vấn đề với đầu tư thường ở chỗ một khi cổ phiếu hay một quỹ đầu tư nào đó được đánh giá, xếp hạng số một trên thị trường trong vòng hai năm qua thường là cổ phiếu đó, hay quỹ đó đã được các nhà đầu tư thực sự kiếm lời rồi. Những người ấy đã biết nhảy vào cuộc chơi ngay từ đầu và biết nhảy ra khi ở mức giá cao nhất. Đối với tôi, chẳng có gì đáng sợ hơn khi nghe một người nào đó huênh hoang: “Tôi mua cổ phiếu ở mức giá 2 đô và hiện đang là 35 đo.” Những câu chuyện như thế, hay những mách nước như thế chẳng làm cho tôi được lợi lộc gì cả mà chỉ làm tôi kinh khiếp. Đó chính là lý do tại sao mà ngày nay mỗi khi tôi nghe câu chuyện kiếm tiền hay làm giàu nhanh chóng như thế trên thị trường tôi chỉ lặng lẽ bỏ đi mà không cần phải nghe thêm gì cả. Đối với tôi, những điều đó không phải là đầu tư thực sự.

ĐÂY CHÍNH LÀ LÝ DO TẠI SAO ĐẦU TƯ LẠI TRỞ NÊN RỐI RẮM PHỨC TẠP

Người bố giàu thường nói: “Đầu tư sở dĩ trở nên rối rắm, phức tạp bởi vì nó

là một đề tài rộng lớn. Nếu con nhìn quanh con sẽ thấy mọi người đầu tư vào những thứ khác nhau. hãy nhìn những thiết bị điện trong nhà con xem. Chúng chính là những sản phẩm của những công ty mà người khác bỏ tiền vào đầu tư. Nguồn điện mà con đang sài chính là từ một công ty điện lực cung cấp mà người ta đầu tư vào. Một khi con hiểu được điều đó con sẽ nhìn ra cùng một bức tranh đối với chiếc xe của con, bình ga, vỏ xe, dây thắt an toàn, cây gạt nước, bộ đề máy, đường xá, các giải phân cách trên đường, lon nước ngọt, đồ đạc nội thất, trung tâm thương mại, cao ốc văn phòng, ngân hàng, khách sạn, v.v... Tất cả những thứ đó sở dĩ xuất hiện và tồn tại do một người nào đó đã đầu tư sản xuất ra chúng, làm cho sản phẩm hàng hóa xã hội phong phú và đời sống con người ngày một văn minh. Đó mới chính là đầu tư thực sự đấy con ạ".

Và người bố giàu đã kết thúc bài học của mình về đầu tư với câu nói thế này, "Đối với hầu hết mọi người đầu tư là một vấn đề phức tạp và rối rắm chỉ bởi vì những gì mà mọi người gọi là đầu tư không phải là đầu tư thực sự".

Trong những chương tiếp theo người bố già đã hướng dẫn tôi giảm bớt sự phức tạp khó hiểu của đầu tư và chỉ cho tôi thấy đầu tư thực sự là gì.

MỜI ĐÓN ĐỌC TẬP 4

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Dịch giả: Thu Nhi

TẬP IV-

Lời Giới Thiệu

Ngày nay, trong thời đại công nghệ thông tin, giáo dục đóng vai trò hết sưc quan trọng .Nguyên tắc của những thời trước đi học, ra trường kiếm việc làm, đeo bám sự ổn định lâu dài của công việc, dành dụm tiền gửi tiết kiệm và hi vọng về hưu được xã hội chăm lo đã lỗi thời. Cái thời "Gừng càng già càng cay "đã qua rồi. Thời đại này đòi hỏi chúng ta phải không ngừng học hỏi để nâng cao kiến thức và trình độ. Chúng ta phải chịu trách nhiệm trước cuộc sống của mình vì ngày nay chúng ta có rất nhiều sự lựa chọn. Những gì ta đã học được là quan trọng, nhưng không quan trọng bằng tốc độ chúng ta học hỏi, thay đổi và thích nghi với lượng thông tin mới . Chúng ta đã thấy nhiều tấm gương của những người trẻ trên thế giới biết lắm bắt cơ hội và đã thành công trong thời kỳ có nhiều thay đổi. Họ đã trở thành tỉ phú (Bill Gates), hay ở tuổi U45 làm giám đốc của Tập đoàn lớn như AOL, Time Warrner

Nền kinh tế ngày nay đang cần những người trẻ có khả năng đột phá bằng sự linh hoạt, sáng tạo hơn là những con người chỉ học theo khuôn mẫu. Như vậy, liệu việc giáo dục ở trường không thôi có cung cấp đủ những gì cần thiết để chúng ta bước vào đời thành công trong cuộc sống và thích nghi với sự thay đổi hay không? Liệu trường học có trang bị đủ kiến thức về tài chính để chúng ta có thể làm giàu? Và chúng ta hãy nhớ rằng cho dù chúng ta có rât nhiều tiền nhưng thiếu kiến thức để làm giàu được; rằng ngân hàng không đòi hỏi học bạ mà họ muốn xem bản báo cáo tài chính của chúng ta. Họ muốn biết thành tích về tài chính của chúng ta chứ không cần biết chúng ta học giỏi như thế nào. Do vậy, việc bố mẹ truyền đạt cho chúng ta thành công

và giàu có.

Quyển sách này sẽ cung cấp những kiến thức và bí quết quí báu để chúng ta tự tin bước vào thế giới thực thế giới chúng ta phải đối đầu khi ra trường, quyển sách này đăc biệt dành cho những ai:
- Muốn có khởi đầu thận lợi về tài chính trong cuộc sống để làm giàu,
- Muốn phát hiện và phát huy tài năng của mình,và
- Muốn trở thành người học suốt đời.

"TIỀN BẠC LÀ LÝ TƯỞNG"

Khi tôi còn bé, người bố giàu thường nói : "Tiền bạc là ý tưởng. Tiền bạc có thể là bất kỳ thứ gì con muốn.Nếu con nói, 'Con sẽ chẳng bao giờ giàu,' thì hẳn là con không trả nổi."

Người bố thông thái của tôi lại nói nhiều về giáo dục.
Có phải mỗi đứa trẻ sinh ra đều giàu có và giỏi giang không? Một số người nghĩ là có thể như vậy và cũng có một số người nghĩ là không thể. Ý kiến của bạn ra sao?

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Dịch giả: Thu Nhi

Chương 1

Mọi đứa trẻ sinh ra đều thông minh và giàu có

Cả hai người bố của tôi là những người thầy có ảnh hưởng rất lớn đến tôi . Cả hai đều tin rằng tất cả mọi đứa trẻ sinh ra dã có sẵn thông minh và giàu có. Họ là những người thầy vĩ đại vì họ tin vào sự bộc lộ tài năng của đứa trẻ.

Từ education (giáo dục) xuất phát từ tiếng Latin educare, có nghĩa là "làm bộc lộ ra". Không may là nhiều người trong chúng ta ký ức về giáo giục chỉ là những năm học dài, khổ sở với những kỳ thi, những bài kiểm tra, để nhồi nhét một đống kiến thức vào đầu, và rồi quên béng mất những gì đã học được. Hai người bồ của tôi thường nói rất ít, chờ tôi hỏi khi muốn tìm hiểu điều gì mới trả lời. Hoặc họ hỏi tôi, để xem tôi biết đến đâu,thay vì chỉ nói cho tôi biết những gì họ biết.

Mẹ tôi cũng là một người thầy lớn và tấm gương sáng cho tôi. Người thầy của tôi về lòng yêu thương, lòng tốt và sự quan tâm đến người khác. chẳng may mẹ tôi mất sớm lúc mới bốn mươi tám tuổi . Mẹ đau ốm liên miên, vật lộn với một trái tim đau yếu từ cơn sốt thấp khớp hồi bé. Chính sự ân cần, yêu thương người khác bất chấp đau bệnh của mẹ đã dạy tôi một bài học sống động. Rất nhiều lần tôi bị tổn thương và muốn trả miếng lại người khác,thì tôi lại nghĩ về mẹ và nhớ ra phải tốt bụng… thay vì giận dữ. Và đối với tôi, đó là bài học quan trọng mà tôi cần nhớ hằng ngày.

NHỮNG BÀI HỌC TỪ BỐ VÀ MẸ

Có cả bố và mẹ làm thầy như thế là rất may mắn đối với tôi. Tôi to con và nặng hơn hầu hết những đứa trẻ cùng lứa khác. Mẹ tôi luôn lo ngại tôi ỷ thế bự con đi bắt lạt bạn bè, nên mẹ đã ép tôi phát triển thành dạng mà ngày nay người ta hay gọi là thỏ đế. Mẹ muốn tôi tốt bụng và nhân ái như người,nên tôi đã theo thế. Năm cuối lớp một, tôi đem học bạ về nhà, trong đó thầy giáo ghi: “Robert cần mạnh mẽ hơn. Tất cả những em trai khác hay trêu chọc em mặc dù em to con hơn các em đó nhiều!”

Khi mẹ tôi xem học bạ, bà không có ý kiến gì. Bố tôi đi làm về và đọc nó, người nổi điên. “Những đứa khác trêu chọc con là sao? Tại sao con để cho chúng trêu chọc? Con là thỏ đế hả?” Người la mắng và để ý đến những nhận xét về hành vi của tôi chứ không mấy để ý đến điểm số. Khi tôi giải thích với bố là tôi chỉ nghe theo lời dạy của mẹ, bố quay sang mẹ và nói: “Học cách đối phó với chuyện bị ức hiếp là quan trọng đối với tất cả trẻ con, nếu không khi lớn lên chúng sẽ hay bị ức hiếp. Tốt bụng cũng là một cách đối phó với những đứa hay bắt nạt, nhưng như vậy là phản tác dụng với lòng tốt không được trân trọng.”

Quay sang tôi, bố hỏi: “Còn con cảm thấy thế nào khi bị bạn trêu chọc?”

Ràn rụa nước mắt, tôi trả lời: “Con cảm thấy khiếp sợ. Con cảm thấy bơ vơ, hoảng loạn. Con không muốn đến trường. Con muốn chống trả, nhưng con cũng muốn là một đứa trẻ ngoan như bố mẹ muốn vậy. Con ghét bị gọi là “thằng mập” và “thằng khờ” hay bị trêu chọc. Con ghét nhất là đứng chịu trận. Con cảm thấy mình là thỏ đế. Thậm chí mấy bạn gái còn cười con vì con chỉ biết đứng khóc. Con biết con có thể đánh lại tụi nó. Tụi nó chỉ là mấy đứa hay kiếm chuyện với người khác, và tụi nó thích kiến chuyện với con vì con là đứa to con nhất trong lớp. Mọi người nói đừng đánh chúng vì con lớn hơn, nhưng con ghét đứng chịu trận. Con ước gì mình có thể làm gì đó. Tụi nó biết con sẽ không làm gì hết nên tụi nó mới chêu chọc con trước

mặt những đứa khác hoài. Con muốn thộp cổ và đấm tụi nó."

"Được rồi, đừng đánh chúng. Nhưng bằng bất cứ cách gì có thể được, con phải cho chúng biết rằng con sẽ không chịu để bị chọc ghẹo nữa. Con đang học một bài học rất quan trọng về lòng tự trọng và học cách đứng lên vì lẽ phải. Đừng đánh chúng. Hãy nghĩ ra cách cho chúng biết là con sẽ không để bị bắt nạt nữa."

Tôi ngừng khóc. Tôi cảm thấy khá hơn nhiều và lấy lại đươc phần nào dũng cảm và tự tin. Bây giờ tôi đã sẵn sàng quay trở lại trường học.

Hôm sau, bố mẹ tôi bị mời vào trường vì tôi đã ấn hai tên 'đại bàng' xuống vũng bùn sau khi đã kiên nhẫn yêu cầu chúng thôi trêu chọc tôi, nhưng chúng vẫn cứ tiếp diễn.

Từ đó trở đi, năm học của tôi dễ chịu hơn nhiều. Tôi đã có một chút tư tin, tôi đã có được sự nể trọng trong lớp, và cô bạn xinh nhất lớp trở thành bạn gái của tôi. Nhưng thú vị nhất là hai 'đại bàng' cuối cùng cũng trở thành bạn của tôi. Tôi đã học được cách sống hoà mình bằng sự mạnh mẽ thay vì sợ hãi dai dẳng.

Mấy tuần sau, tôi đã học thêm được một số bài học đáng giá trong cuộc sống từ cả bố và mẹ tôi. Tôi học được rằng trong cuộc sống không có câu trả lời đúng hoặc sai. Tôi học được rằng trong cuộc sống, chúng ta có sự chọn lựa, và mỗi chọn lựa có một hệ quả. Nếu chúng ta không thích chọn lựa này và hệ quả của nó thì chúng ta có thể tìm kiếm một chọn lựa khác với một hệ quả dễ chịu hơn. Từ vụ vũng bùn, tôi đã nghiệm ra tầm quan trọng của cả tốt bụng, nhân ái từ mẹ, và mạnh mẽ, chuẩn bị chống trả từ bố. Tôi đã học được rằng quá nhiều cái này hoặc cái khác, hoặc chỉ cái này mà không phải cái khác có thể làm ra tự hạn chế mình. Giống như quá nhiều nước có thể làm

chết một cái cây đang khô héo, con người chúng ta có khuynh hướng đi quá xa về một hướng này hoặc hướng khác. Tối hôm chúng tôi từ phòng hiệu trưởng về nhà, bố tôi nói: “Rất nhiều người sống trong một thế giới trắng đen hoặc đúng sai. Rất nhiều người sẽ khuyên con, ‘đừng bao giờ đánh trả’, và cũng có những người khác nói, ‘đánh trả đi’. Nhưng con cần nhớ cái chính để thành công trong đời là: Nếu con phải đánh trả, con phải biết chính xác đánh khó khăn thế nào. Để biết điều đó đòi hỏi phải thông minh hơn nhiều so với việc nói, ‘đừng đánh trả’, hay ‘đánh trả đi.’ ”

Bố tôi thường nói: “Thông minh thực sự là biết cái gì tường tận và thoả đáng hơn là chỉ đơn giản biết cái gì là đúng hoặc sai.” Là một đứa trẻ sáu tuổi, tôi đã học được từ mẹ rằng tôi cần phải tốt bụng và hoà nhã… nhưng tôi cũng học được rằng không lên quá tốt bụng và hoà nhã. Từ bố tôi, tôi học sự mạnh mẽ, nhưng tôi cũng nghiệm ra rằng tôi cần phải thông minh, sử dụng đúng sức mạnh của mình. Tôi đã thường nói rằng đống tiền có hai mặt. Tôi chưa bao giờ thấy đồng tiền một mặt. Nhưng tất cả chúng ta thường hay quên điều đó. Chúng ta thường nghĩ mặt chúng ta đang đứng trên đó là mặt duy nhất hoặc là mặt phải. Khi đó, chúng ta có thể thông thái, chúng ta có thể biết sự thật của chúng ta, nhưng chúng ta cũng có thể giới hạn sự thông minh của mình.

Có lần một thầy giáo của tôi nói: “Thượng đế cho chúng ta chân phải và chân trái. Thượng đế không cho chúng ta chân phải và chân sai. Con người tiến lên bằng cách bước chân phải trước rồi đến chân trái. Người nào nghĩ rằng họ luôn luôn phải cũng giống như người chỉ có chân phải. Họ nghĩ họ đang tiến lên, nhưng thông thường họ đang bị lẩn quẩn trong vòng tròn.”

Chúng ta đang ở trong một thời đại Công nghệ thông tin và các bạn trẻ có thể “thạo thời” hơn bố mẹ mình, nhưng chúng ta có thể học để thông minh hơn bằng chính thông tin và cảm xúc của chúng ta. Chúng ta cần phải

học từ cả bố và mẹ mình, bởi vì mới thông tin nhiều hơn, chúng ta cần phải thông minh hơn mới sử lý hết được.

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Dịch giả: Thu Nhi

Chương 2

Con bạn là một thiên tài

BỐ TÔI ĐÃ TIN RẰNG MỌI ĐỨA TRẺ SINH RA ĐỀU CÓ TIỀM NĂNG

Tôi luôn tin rằng bố tôi là một học sinh rất có tài. Người là một người mê đọc sách, một cây viết vĩ đại, một nhà hùng biện xuất chúng, và là một người thầy lớn. Thời đi học Người luôn đứng đầu và nằm trong ban cán sự lớp.Người tốt nghiệp thủ khoa Đại học Hawaii,và sau đó đã trở thành một hiệu trưởng trẻ nhất trong lịch sử của Hawaii. Người được mời là nghiên cứu sinh ở các trường Đại học Stanford, Chicago và Tây Bắc. vào cuối thập niên 80,Người được các đồng nghiệp bầu là một trong hai nhà giáo dục hàng đầu trong lịch sử giáo giục cộng đồng 150 năm qua của Hawaii và được cấp bằng tiến sĩ danh dự. Măc dù tôi gọi Người là bố nghèo bởi vì người luôn coi thường tiền bạc làm ra, nhưng tôi rất hãnh diện vì người.Người thường nói: “Ta không quan tâm đến tiền bạc. Ta sẽ không bao giờ giàu.”và những lời đó trở thành những lời tiên chi đúng như ý người.

Sau khi đọc cuốn Dạy Con Làm Giàu tập 1,nhiều người đã nói: “Ta không quan tâm đến tiền bạc. Ta sẽ không bao giờ giàu.” Và những lời đó trở thành những lời tiên tri đúng như ý Người.

Sau khi đọc cuốn Dạy Con Làm Giàu tâp 1, nhiều người đã nói: “Giá như tôi đọc đươc sách này hai mươi năm trước.” Rồi một số người hỏi: “Tại sao ông không viết nó sớm hơn?”. Câu trả lời của tôi là: “Bởi vì tôi đợi cho bố tôi mất tôi mới viết.”Tôi biết quển sách sẽ làm Người đau lòng nếu Người đọc thấy khi còn sống… nhưng trong thâm tâm mình, tôi nghĩ Người ủng hộ

những bài học mà tất cả chúng ta có thể học từ cuộc đời của Người.

IQ LÀ GÌ?

Khi bạn nói ai đó có IQ rất cao, thì có nghĩa là gì? IQ của bạn thể hiện điều gì? Có phải có IQ cao sẻ đảm bảo rằng bạn sẽ thành công? Có phải nếu bạn có IQ cao thì hẳn là bạn sẽ giàu có?

Khi tôi học lớp bốn, cô giáo thông báo với cả lớp: "Các em, chúng ta tự hào vì có một thiên tài trong lớp. Bạn ấy là một cậu bé đầy tài năng, và bạn ấy có IQ rất cao."Rồi cô tiếp tục thôi đó chính là một trong những bạn thân nhất của tôi, Andrew, là một trong những học xinh thông minh nhất mà cô từng dạy.Chúng tôi hay gọi Andrew là Andy Kiến, vì cậu nhỏ con và đeo cặp kính dày cộp nên bộ dạng giống như một con kiến. Bây giờ chúng tôi đã gọi nó là "Andy Kiến Trí Tuệ"

Chẳng hiểu IQ có nghĩa là gì,tôi giơ tay lên và hỏi cô: "Thưa cô, IQ là gì ạ?"

Cô giáo lắp bắp một chút và trả lời: "IQ là chỉ số thông minh."

"Dạ, như thế nghĩa là gì ạ?"

Một lần nữa cô lại lăp bắp, với một chút kiên nhẫn. "Tôi đã bảo với em nếu em không biết định nghĩa điều gì thì em nên tìm hiểu trong từ điển. Giờ em hãy kiếm quyển từ điển và tự tra lấy."

"Dạ," tôi nhe răng cười trả lời khi nhận ra cô cũng không biết định nghĩa. Nếu cô biết,cô hẳn đã tự hào nói cho cả lớp nghe. Chúng tôi biết là khi cô không biết điều gì đó, cô thường không bao giờ thừa nhận điều đó ngoại trừ việc bảo tự chúng tôi tìm hiểu.

Cuối cùng sau khi tra từ "chỉ số thông minh" trong từ điển, tôi đọc to định nghĩa lên. Tôi đọc: "Chỉ số thông minh - một thương số của sự so sánh mức thông minh thực tế và mức thông minh theo lứa tuổi, được xác định bằng

cách lấy tuổi trí tuệ của người đó, theo kết quả của một bài kiểm tra IQ, chia cho tuổi sinh học tăng trưởng hàng năm (Tuổi đời) của người đó nhân cho 100.”Khi đọc xong định nghĩa,tôi ngước lên và nói: “Em vẫn chưa hiểu được.”

Nản lòng, cô giáo cao giọng nói: “Em không hiểu vì không muốn hiểu. Nếu em không hiểu thì em cần nghiên cứu thêm.”

“Nhưng cô là người nói nó quan trọng,” tôi phản công. “Nếu cô nghĩ nó có quan trọng, thì ít ra có thể nói cho chúng em nghe nó là gì và tai sao nó quan trọng.”

Luc đó, Andy Kiến đứng lên và nói: “tôi sẽ giải thích nó cho cả lớp.” Nó ra khỏi bàn và tiến lên bảng.Rồi nó viết lên bảng:

“Người ta nói tôi là một thiên tài bởi vì tôi 10 tuổi nhưng có điểm kiểm tra IQ rất cao, ngang bằng với mức thông minh của một người 18 tuổi.”

Cả lớp ngồi im một lúc để tiêu hoá thông tin mà Andy vừa đưa lên bảng. “Nói cách khác, nếu bạn không tăng cường học hỏi thì khi bạn già đi IQ của bạn sẽ bị giảm,” tôi nói.

“Đó là cách tôi có thể giải thích,”Andy nói. “Tôi có thể là một thiên tài ngày hôm nay, thế nhưng nếu tôi không nâng sự hiểu biết của mình, IQ của tôi sẽ giảm dần mỗi năm, đó những gì phương trình này cho thấy.”

“Bạn sẽ là một thiên tài ngày hôm nay nhưng là một thằng đần ngày mai,” tôi lẩm bẩm và cười to.

“Rất buồn cười. nhưng đúng vậy. Tuy vậy tớ vẫn không lo lắng về việc cậu có thể đánh bại được tớ.”

“Tớ sẽ trả đũa sau giờ học. Tớ sẽ gặp cậu ở sân bóng chày rồi chúng ta sẽ xem ai có IQ cao hơn.”Tôi cười và cả lớp cũng cười theo. Andy Kiến là một trong những người bạn thân của tôi.Tất cả chúng tôi đều biết rằng nó thông minh,và chúng tôi biết nó không phải là một vận động viên xuất sắc. Dù nó không để đánh bóng và bắt bóng, nhưng nó vẫn là một phần quan trọng của

chúng tôi .xet cho cùng, cả đám đều tán thành truyện đó.

IQ TÀI CHÍNH LÀ GÌ?

Vậy thì làm cách nào đo được IQ tài chính của một người? có phải chúng ta đo chúng bằng giá trị chi phiếu, thu nhập ,loại xe hay căn nhà của chúng ta? Mấy năm trước, tôi hỏi người bố giàu xem IQ tài chính là gì.
Người nhanh chóng trả lời: “Chỉ số thông minh tài chính không phải đo qua số tiền con kiếm được, mà qua số tiền con giữ được và việc nó giúp ích cho con như thế nào.”

Về sau người bổ sung thêm định nghĩa về IQ tài chính. Có lần, Người nói: “IQ tài chính của con tăng vì khi càng già thì tiền bạc càng đem lại cho con sự tự do hơn, hạnh phúc hơn, mạnh mẽ hơn, và nhiều lựa chọn hơn trong cuộc sống.” Người tiếp tục giải thích rằng nhiều người kiếm được nhiều tiền khi họ có tuổi, nhưng điều đó chỉ làm cho họ càng ít tự do hơn, nghĩa là có nhiều hoá đơn nặng đô hơn cần thanh toán. Như vậy người đó phải làm việc cật lực hơn để thanh toán chúng. Theo người, như thế không phải là người có đầu óc kinh tế. Người đã thấy nhiều người làm ra được hàng đống tiền, nhưng tiền đó lại chẳng làm cho họ hạnh phúc hơn. Người nói: “Tại sao phải làm việc cho đồng tiền và chịu bất hạnh? Nếu con phải làm việc vì đồng tiền, thì hãy tìm cách làm việc thoải mái và hạnh phúc. Đó mới là đầu óc kinh tế.”

Về sức khoẻ, Người nói: “Có nhiều người làm việc cật lực vì tiền và bán dần bán mòn sức khoẻ của mình. Tại sao phải làm thế? Đó không phải là cách làm giàu. Họ nghĩ đến việc làm lụng cực khổ để kiếm tiền hơn là làm thế nào để có những niềm vui trong cuộc sống.”
Về sự lựa chọn, Người nói thế này: “Bố biết khu vực hạng nhất trên máy bay cũng cấp cánh cùng lúc với khu vực hạng thường. Điều đó không thành vấn đề. Vấn đề ở chỗ con chọn vé bay hạng nhất hay vé bay hạng thường?

Hầu hết những người dùng vé hạng thường không có sự lựa chọn. Có tiền là có quyền, bởi vì càng nhiều tiền càng có nhiều chọn lựa. ”

Những bài học về hạnh phúc được người càng nhấn mạnh khi về già. Càng về cuối đời, có được nhiều tiền hơn mong ước, người bắt đầu lặp đi lặp lại: “Tiền bạc không làm cho con hạnh phúc. Đừng bao giờ nghĩ con sẽ hạnh phúc khi con trở nên giàu có. Nếu con không hạnh phúc khi đang làm giàu, thì hẳn là khi giàu hay nghèo, cũng hãy đảm bảo là con đang được hạnh phúc.”

Người bố giàu thích được tự do thoải mái làm việc và tự do chọn người làm việc chung. Người thích tự do mua bất cứ thứ gì mình muốn. Người thích có sức khỏe, hạnh phúc và những sự lựa chọn. Người thích có khả năng tài chính để làm từ thiện theo ý nguyện. Và thay vì than vãn về những nhà chính trị và cảm thấy bất lực không thay đổi được hệ thống thì người lại khiến những nhà chính trị tìm đến để xin lời khuyên (và hy vọng vào sự đóng góp của người cho chiến dịch vần động). Người thích có quyền lực thông qua những người đó. Nhưng điều người tâm đắc nhất là thời gian rảnh rỗi mà tiền bạc đã đem lại cho người. Người thích giành thời gian nhìn ngắm những đứa con lớn lên và theo đuổi những dự án mà người thích, dù nó có đem lại lợi nhuận hay không. Cho nên người bố giàu của tôi đo IQ tài chính của mình bằng thời gian hơn là bằng tiền bạc. Những năm cuối đời là những năm tháng vui thú nhất bởi vì người giành phần lớn thời gian để chi tiền thay vì cố gằng giữ chúng. Có vẻ như người có nhiều niềm vui khi chi tiền ra như một mạnh thường quân hay như một nhà đầu tư. Người sống một cuộc sống giàu có, hạnh phúc và rộng lượng. Quan trọng nhất là người đã có một cuộc sống hoàn toàn tự do, và đó là cách người đo IQ tài chính của mình.

SỰ THÔNG MINH LÀ GÌ?

Bố ruột của tôi, một nhà lãnh đạo trong nghành giáo dục và là một thầy giáo có tài,cuối cùng đã trở thành gia sư riêng cho Andy Kiến. Andy thông minh và học lớp cao hơn tôi thay vì học lớp năm. Bố mẹ cậu ấy đã bị nhiều áp lực phải để cậu nhảy nhiều lớp,trong khi họ muốn cậu vẫn học đúng tuổi.Vì bố ruột tôi cũng là một thiên tài, một người đã tốt nghiệp chương trình bốn năm đại học chỉ trong hai năm, nên người đã hiểu rằng Andy đang trải qua điều gì và đã tôn trọng nguyện vọng của bố mẹ cậu. Người đồng ý với bố mẹ Andy là cậu nên hoàn thiện thể chất và tình cảm hơn là lên trường học hay cao đẳng học với những xinh viên gấp đôi tuổi. Cho nên, sau khi học chương trình tiểu học với những đứa trẻ bình thường,Andy sẽ đến bố tôi, một thanh tra giáo dục và dành buổi trưa để học với người. Và tôi đến chỗ người bố giàu và bắt đầu chương trình để học nâng cao kiện thức về tài chính của mình.

Thật lạ, những người bố bỏ thời gian ra để dạy con của người khác. Trong cuộc sống nhiều bậc cha mẹ ưu tiên thời giờ của mình để dạy thể thao, nghệ thuật, âm nhạc , khiêu vũ , nghề thủ công, kỹ năng kinh doanh, và nhiều thứ nữa cho người khác. Tất cả những người lớn đều là người thầy theo cách này hay cách khác…Là người lớn, trúng ta là những người thầy qua việc làm của chúng ta hơn là qua lời nói. Khi cô giáo của chúng tôi thông báo với cả lớp Andy là một thiên tài IQ cao,có nghĩa là cô cũng nói với chúng tôi những trò còn lại không phải là thiên tài. Tôi về nhà hỏi bố định nghĩa của người về sự thông minh. Câu trả lời của người thật đơn giản. Người chỉ nói thế này: “thông minh là khả năng vượt trội để phân biệt mọi chuyện tốt hơn”

Như biết tôi không hiểu nên người giải thích thêm. Người hỏi: “con có biết từ thể thao nghĩa là gì không ?”
“Chắc chắn con biết. Con khoái thể thao”
“Tốt. Có gì khác nhau giữa đá bóng, golF và lướt ván không?”
“Dĩ nhiên là có ạ. Có sự khác nhau rất lớn giữa các môn thể thao này.”

"Tốt. Những sự khác nhau này được gọi là những sự phân biệt. "Ý bố là những sự phân biệt tương tự khác biệt ?"
Bố tôi gật đầu.
"Cho nên con có thể kể ra càng nhiều sự khác biệt giữa sự vật gì đó thì con càng thông minh à ?" tôi tiếp tục hỏi.
"Đúng rồi,"bố tôi trả lời. "con giỏi thể thao hơn Andy… nhưng Andy học giỏi hơn con. Nghĩa là Andy học tốt nhất bằng cách đọc và con hoc tốt nhất bằng cách làm. Vì thế Andy thấy thoải mái khi học trong lớp còn con thấy thoải mái khi học ở sân vận động. Andy sẽ học lịch sử và khoa học nhanh chóng và con sẽ tiếp thu nhanh môn bóng chày và bóng đá."

Tôi đứng lặng đi một lúc. Bố tôi để tôi đứng đó một hồi. Cuối cùng tôi tỉnh chí lại và nói: "cho nên con học bằng cách chơi còn Andy học bằng cách đọc sách."
Một lần nữa bố tôi gật đầu.
Tôi tiếp lời : "khi cô giáo con nói rằng Andy là một thiên tài, có nghĩa là cậu ta giỏi hơn con trong việc học bằng cách đọc, còn con giỏi hơn trong việc học bằng cách làm."
"Ừ," bố tôi tán thành.
"Vậy con cần phải tìm những gì cần học thích hợp nhất với cách học của con."

Bố tôi gật đầu đồng ý. "Con vẫn cần phải học bằng cách đọc, nhưng có vẻ như con sẽ học nhanh hơn bằng cách làm.Trên nhiều phương diện, Andy gặp vấn đề là cậu có thể đọc chứ không thể làm, cậu ta có thể thấy thực tế cuộc sống là một nơi khó thích nghi hơn con. Cậu vẫn giỏi khi còn ở trong môi trường khoa học và giáo dục. Và đó là lý do cậu chật vật khi ở ngoài sân bóng chày hoặc khi nói truyện với những đứa trẻ khác. Bố nghĩ thật tuyệt khi con và các bạn rủ cậu cùng vào đội bóng. Con sẽ dạy cho cậu những thứ mà trong sách giáo khoa không bao giờ dạy… những môn học và những kĩ năng

cực kỳ quan trọng để thành công trong cuộc đời.”

“Andy là một người bạn tốt. Nhưng nó thích đọc sách hơn chơi bóng chày. Còn con thích chơi bóng chày hơn đọc sách. Nó thông minh hơn khi ở trong lớp, nhưng không có nghĩa là nó thông minh hơn con. IQ cao của nó có nghĩa là nó có tài học bằng mắt. Con cấn phải tìm cách phân biệt nhanh hơn để con có thể học nhanh hơn… theo cách tốt nhất đối với con”.

NHÂN LÊN BẰNG CÁCH CHIA BA

Người bố học thức của tôi nói: “Cũng như một tế bào sinh sản bằng cách chia đôi… trí thông minh cũng vậy. Khi chúng ta chia một chủ đề ra làm 2, chúng ta đã làm tăng sự thông minh của mình lên. Nếu sau đó chúng ta lại chia, thì ta có bốn, và chí thông minh của chúng ta đã được nhân lên bốn lần… nhân lên bằng cách chia ra. ‘Đó gọi là cách học lượng tử’ chứ không phải ‘cách học tuyến tính’. ”

Tôi gật đầu, như hiểu ra tôi nói: “Khi con chơi bòng chày lần đầu, con không biết gì nhiều. Nhưng con mau chóng phát hiện ra sự khác nhau giữa đánh bóng, chạy về chỗ. Có phải đó là điều bố muốn nói trí thông minh của con tăng lên bằng cách đưa ra những phân biệt tốt hơn?”
“Đúng vậy. Không phải con tự thấy mình tiến bộ khi con học nhiều hơn sao?”

“Rất đúng. Andy học rất giỏi nhưng cậu ta không thể chạm vào bóng.”
“Andy có thể biết sự khác nhau giữa chặn bóng và chạy về chỗ, nhưng nó không thể thực hiện được cú nào cả.”
“Và đó là vấn đề với việc đánh giá một người chỉ thường qua việc học tập xuất sắc của người đó. Thông thường người học xuất sắc không thành công lắm trong cuộc sống thực tế.”

"Tại sao vậy ạ?" tôi hỏi.
"Đó là một câu hỏi hay mà bố không có câu trả lời. Bố nghĩ bởi vì những nhà sư phạm chủ yếu chú trọng vào những kỹ năng trí tuệ chứ không phải kỹ năng thực hành. Bố cũng nghĩ là những nhà sư phạm phạt người ta vì sự phạm lỗi, và nếu con sự bị phạm lỗi, con sẽ không làm được gì cả. Chúng ta đang ở trong hệ thống giáo dục chú trọng quá nhiều vào sự cần thiết của việc phải làm đúng và sợ bị sai. Chính sách đó đã ngăn cản người ta hành động. Tất cả những gì chúng ta học được là thông qua hành động. Ở trường đầy những người có thể nói với con tất cả những gì con có thể biết về bóng chày, nhưng họ không thể chơi bóng chày được."

CÓ BAO NHIÊU DẠNG TÀI NĂNG KHÁC NHAU?

Đầu thập niên 80, trong quyển sách Frame ò Mind (Khung trí tuệ), Howard Gardner đã xác định bảy dạng tài năng khác nhau trong lĩnh vực.

1. Học tập: Đó là khả năng đọc viết bẩm sinh của một người, là một năng lực quan trọng bởi vì nó là một trong những cách cơ bản nhất để con người thu thập và chia sẻ thông tin. Nhà báo, nhà văn, luật sư, giáo viên thường được trời ban cho dạng tài năng này.
2. Tính toán: Là dạng tài năng liên quan đến dữ liệu số. Một nhà toán học hiển nhiên được trời ban tặng cho dạng tài năng này. Một kỹ sư được đào tạo chính quy có thể cần phải giỏi ở cả hai dạng tài năng này.
3. Không gian: Đây là dạng tài năng thường gặp ở những người có đầu óc sáng tạo, như nghệ sĩ, nhà thiết kế. Một kiến trúc sư giỏi phải có ba dạng tài năng trên bởi vì nghề nghiệp của họ đòi hỏi cả từ ngữ, con số, và thiết kế sáng tạo.
4. Thể lực: Đây là dạng tài năng thường gặp ở nhiều vận động viên và vũ sư. Nhiều người tuy không học giỏi ở trường nhưng có tài này. Nhiều lúc người có tài này bị hút về hướng kinh doanh địa ốc hay máy móc. Họ có lẽ thích

các sưởng mộc hay các lớp học nấu ăn. Nói cách khác, họ là những thiên tài khi mắt thấy, tay chạm và làm mọi thứ. Một người thiết kế có thể cần có cả bốn dạng tài năng trên.

5. Nội tâm: Dạng tài năng này thường được gọi là "Thông minh trong cảm xúc" (hay thông minh tâm hồn). Đó là những gì chúng ta tự nói với bản thân, như khi chúng ta sợ hay giận dữ. Thông thường, người ta không thành công ở một số mặt nào đó không phải vì thiếu kiến thức mà bởi vì họ sợ thất bại. Ví dụ, tôi biết nhiều người thông minh sáng láng, học thường đạt điểm cao nhưng lại kém thành công trong cuộc sống, lý do là họ sợ phạm sai lầm hay thất bại.

Tôi hoàn toàn chắc chắn rằng hầu hết chúng ta đều đã trải nghiệm sức mạnh của cảm xúc vượt xa lý trí, đặc biệt khi chúng ta sợ hãi mất cả ý trí hoặc chúng ta nói điều gì đó mà chúng ta không nên nói.

Tôi đồng ý rằng sự thông minh cảm xúc là một tài năng quan trọng nhất trong tất cả các dạng tài năng tôi nói vậy là ví nội tâm là sự kiểm soát của chúng ta đối với những gì chúng ta nói với bản thân. Đó là tôi nói chuyện với chính tôi và bạn nói chuyện với chính bạn.

6. Giao tế: Đây là dạng tài năng tìm thấy ở những người có tài ăn nói. Chẳng hạn như những nhà giao tế, các ngôi sao ca nhạc, nhà thuyết giáo, nhà chính trị, nghệ sĩ, người tiếp thị bán hàng và những người dẫn chương trình.

7. Môi trường: Đây là dạng tài năng giúp gắn kết con người với mọi thứ xung quanh họ. Dạng này thường có ở những nhà nông lớn, các nhà huấn luyện thú, các nhà địa hải dương học và những người quản lý công viên.

Nếu chia nhỏ các dạng tài năng cơ bản trên bằng cách phân biệt rõ hơn, ta có thể có đến hơn ba mươi dạng tài năng.

NGƯỜI THẤT BẠI TRONG HỌC TẬP

Người nào học không giỏi ở trường, ngay cả khi họ rất chăm chỉ, thì thường không có tài học tập. Những người này không thể học bằng cách

ngồi ì một chỗ, nghe giảng, hoặc đọc sách. Họ chắc chắn là có năng khiếu trong lĩnh vực khác.

Bố ruột tôi rõ ràng có tài học tập, đó là lý do người có kỹ năng đọc, viết rất tốt và có IQ cao. Người cũng là một nhà giao tế tài năng.
Còn người bố giàu lại có tài tính toán. Và người còn là một diễn giả rất giỏi và rất có tài giao tiếp. Người có hàng trăm nhân viên thích làm việc cho người. Người cũng không e ngại nói về rủi ro, điều đó có nghĩa là tài năng nội tâm của người cũng rất mạnh. Nói cách khác, người có khả năng tập chung rất cao vào các chi tiết gắn liền với khả năng thấp nhận rủi ro trong đầu tư; và người có khả năng xây dựng các công ty mà người ta thích vào làm.

Người bố ruột của tôi tuy rất có tài, nhưng nỗi sợ bị thu lỗ tiền bạc chính là một điểm yếu của người. Khi người cố gắng bắt đầu sự nghiệp kinh doanh, sau đó bị thua lỗ, người đau lòng và quay trở về đi làm công. Một điều mà người chủ doanh nghiệp phải có, đặc biệt khi bắt tay xây dựng một doanh nghiệp mà không có tiền là tài năng trong nội tâm.

Người bị té ngã và biết đứng lên được gọi là người vững vàng, ngoan cường hay quả quyết. Người giảm làm những điều mà người khác thấy kinh hãi được gọi là có khí phách hay dũng cảm. Một người phạm sai lầm, nhưng giám chấp nhận sai lầm đó và xin lỗi, được gọi là người khiêm tốn… đó cũng là dạng tài năng khác.

TẠI SAO CÓ NHỮNG NGƯỜI THÀNH CÔNG HƠN NGƯỜI KHÁC?

Vào cuối thập niên 1930 một nghiên cứu trên những người thành đạt của viện Carnegie cho thấy, trình độ chuyên môn kỹ thuật chiếm đến 15%

trong thành công của một người. Nói cách khác, một số tiến sỹ thành công hơn những người khác không nhất thiết vì họ học trường nào hay học thông minh đến đâu. Tất cả chúng ta đều biết người học giỏi ở trường và rất thông minh, chưa hẳn đã thành công trong cuộc sống. Khi bạn nhìn vào 7 dạng tài năng khác nhau, bạn có thấy có nhiều lý do khác nhau để một người thành công. Nói cách khác, bạn có thể phân biệt rõ nền tảng của sự thông minh.

Một nghiên cứu khác được tiến hành trên 3000 ông chủ qua phỏng vấn trả lời câu hỏi: "Hai kỹ năng hàng đầu mà bạn tìm kiếm khi tuyển nhân viên là gì?". Sáu kỹ năng được đề cập nhiều nhất là: Thái độ tốt; kỹ năng giao tiếp tốt; kinh nghiệm làm việc; những ý kiến của cơ quan cũ; những kỹ năng được huấn luyện ra sao; tổng thời gian đến trường.
Một lần nữa, thái đọ và kỹ năng giao tiếp lại được xếp cao hơn năng lực về chuyên môn trong việc xác định một việc làm thành công.

PHÁT HIỆN RA NĂNG KHIẾU CỦA BẠN VÀ TRỞ THÀNH MỘT NGƯỜI CÓ TÀI.

Bố tôi biết rằng việc ngồi yên trong phòng, nghe giảng, đọc sách và đọc những môn mà không vận động cơ thể không phải là cách học tốt nhất của tôi. Người ta thường nói: "Ta không tin bất kỳ đứa con nào của ta sẽ học giỏi ở trường". Người biết là tất cả trẻ con không học cùng một kiểu. Một người chị của tôi là hoạ sỹ tài ba, sắc sảo về màu sắc và bố cục. Bây giờ chị ấy làm việc như một hoạ sỹ thương mại. Người chị khác của tôi là một nữ tu sĩ và rất yêu thiên nhiên. Anh trai tôi là một học giả giỏi. Anh thích làm và học với hai bàn tay mình. Đưa anh một cái tua - vít là anh muốn .chữa chữa mọi thứ. Anh cũng là một nhà giao tiếp tài ba, đó là lý do anh làm việc tại ngân hàng Máu. Anh thích trấn an những người bồn chồn lo lắng và đề nghĩ của họ hiến máu để cứu người khác. Còn tôi tôi sẽ nói rằng nội tâm của tôi rất tốt điều đó cho phép tôi vượt qua nỗi sự hãi và hành động. Đó là lý do tôi

thích làm một người phụ trách hãng buôn và một nhà đầu tư. Tôi đã học cách thống trị nỗi sợ và chuyển chúng thành sự hào hứng.
Bố tôi thông minh đủ để khuyến khích con mình nhận ra được năng khiếu của ta và chọn cách học cho riêng chúng. Khi người phát hiện ra là tôi thực sự quan tâm đến tiền bạc, chủ nghĩa tư bản và kinh tế học những môn mà người không ưa, người khuyến khích tôi tìm những thầy giáo có thể dạy tôi những mà người không ưa, người khuyến khích tôi tìm nhưng thầy giáo có thể dạy tôi nhưng môn đó. Vả dó là lý do ở tuổi nên chín, tôi bắt đầu học hỏi từ người bố giàu. Mặc dù người bố ruột của tôi tôn trọng người bố giàu, nhưng họ không đồng quan điểm với nhau trong nhiều vấn đề. Bố ruột tôi biết ràng nếu một đứa trẻ thích thú một môn học nào, thì đứa trẻ đó có cơ hội tốt hơn để phát hiện ra tài năng bẩm sinh của nó. Người cho phép tôi học những môn tôi ưa thích mặc dù người không đặc biệt thích môn đó . Và khi tôi không đạt điểm cao ở trường, người không buồn, mặc dù Người là một lãnh đạo trong ngành giáo dục.

Người biết rằng mặc dù trường học là quan trọng, nhưng đó không phải là nơi tài năng của tôi đươc nhận ra. người biết nếu trẻ con học và làm những gì chúng ưa thích thì chúng sẽ nhận ra những tài năng của chúng và sẽ thành công. Người biết và nói chúng tôi thông minh, mặc dù chúng tôi thường bị điểm thấp ở trường. là một nhà giáo có uy tín, Người biết rằng giáo dục thực sự là làm bộc lộ lăng khiếu của trẻ ra, chứ không phải nhồi nhét thông tin vào.

BẢO VỆ NĂNG KHIẾU CỦA CON BẠN.

Bố tôi rất nghiêm túc trong viêc bảo vệ năng khiếu của tất cả những đứa con. Người biết rằng trường học chỉ phát hiện ra được năng khiếu giao tiếp. Người quan tâm đến tôi bởi vì tôi là một đứa trẻ hiếu động và ghét những môn học từ tư, chán ngắt. Người biết tôi có khả năng tập trung ngắn và sẽ

gặp rắc rối khi đi học. Vì những lý do đó, người khuyến khích tôi chơi thể thao và học hỏi ở người bố giàu. Người muốn tôi vẫn rất năng động và học một môn mà tôi rất hứng thú để đảm bảo sự tự tin của tôi, điều nay có liên quan mật thiết đến việc giữ cho năng khiếu của tôi nguyên vẹn. Người đã áp dụng như vậy với anh chị em tôi.

Khi xem truyền hình nếu chúng ta cảm thấy chán, chúng ta chỉ việc nhấn nút và xem chương trình khác hứng thú hơn buồn thay, con cái chúng ta lại không có được cơ hội đó ở trường học.

RÙA VÀ THỎ

Bố tôi thích câu chuyện ngụ ngôn Rùa và Thỏ.Người thường nói với con gái: "Có những bạn học ở trường thông minh, nhanh nhẹn hơn các con ở môt vài mặt nào đó. Nhưng không có nghĩa là họ dẫn đầu trước các con. Hãy luôn nhớ câu chuyện rùa và thỏ.Nếu các con học hành theo tiến độ của mình và cứ học mãi thì con sẽ vượt qua mặt những kẻ học nhanh nhưng rồi ngưng lại. Đơn giản bởi vì một đứa trẻ có điểm cao ở trường không có nghĩa là đứa trẻ có cuộc sống. nên nhớ, nền giáo dục thật sự sẽ bắt đầu khi con ra trường." đó là cách khuyến khích của bố tôi để con cái trở thành người học suốt đời như người.

IQ CỦA BẠN CÓ THỂ GIẢM.

Tôi nghiệm ra rằng cuộc sống là một bài học phải học không ngừng. Cũng giống như một con thỏ nằm ngủ, nhiều người sẽ nằm ngủ sau khi ra trường. Trong cuộc sống thay đổi đến chóng mặt ngày nay, thái độ như vậy phải trả giá rất đắt. Hãy kiểm tra lại công thức xác định IQ:

Tuổi trí tuệ

IQ= x 100

tuổi đời
Bằng cách tính đó, IQ của bạn sẽ giảm vì tuổi đời của bạn mỗi năm mỗi tăng. Đó là lý do câu chuyện về rùa và thỏ của bố tôi luôn đúng. Khi bạn họp mặt bạn bè thời trung học, bạn luôn có thể nhận ra những con thỏ ngủ gật trên đường. Rất nhiều lần họ đã là những sinh viên được bầu là "Tài năng trẻ"… nhưng bây giờ họ đã không còn dược như vậy nữa. họ quên sự giáo dục ngoài đời diễn ra sau khi ra trường.

PHÁT HIỆN RA NĂNG KHIẾU CỦA CON BẠN

"Con bạn là một thiên tài ". tôi nghĩ là vậy và tôi hy vọng bạn cũng nghĩ thế. Thực ra, có lẽ con bạn có nhiều năng khiếu khác nhau. Vấn đề ở chỗ, nền giáo dục hiện tại của chúng ta chỉ phát hiện ra một dạng năng khiếu thôi. nếu năng khiếu của con bạn không phải là năng khiếu do giáo dục phát hiện, con bạn có thể cảm thấy ngu dốt ở trường thay vì thấy mình thông minh. tệ hại nhất là năng khiếu đó có thể bị lờ đi hoac có thể bị cản trở phát huy trong nền giáo dục. Tôi biết có nhiều đứa trẻ bị làm cho cảm thấy kém thông minh bởi vì chúng bị so sánh với những đứa trẻ khác. Thay vì phát hiện ra từng năng khiếu riêng của mỗi đứa trẻ thì chúng ta lại áp dụng một tiêu chuẩn chung về IQ cho mọi đứa trẻ. Trẻ con đi học với cảm giác mình không thông minh. điều nay sẽ gây bất lợi lớn trong cuộc sống. điều quan trọng các bậc bố mẹ cần làm là xác định năng khiếu bẩm sinh của con mình ngay những năm tháng đầu đời, khuyến khích phát triển những năng khiếu đo, và bảo vệ chúng khỏi "năng khiếu cào bằng " của nền giáo dục. Như bố của tôi từng nói với các con ."nền giáo dục của chúng ta được thiết kế để dạy trẻ con nhưng buồn thay nó không được thiết kế để dạy tất cả mọi đứa trẻ."

Khi người ta hỏi tôi có nghĩ tất cả mọi trẻ con đều thông minh không, tôi đáp: "Tôi chưa từng thấy đứa trẻ nào mà không háo hức tò mò học hỏi. tôi chưa từng thấy đứa trẻ nào phải được bảo học đi học nói. Tôi chưa từng thấy

đứa trẻ nào té ngã trong khi học đi mà lại không muốn đứng nên lại và nói trong khi mặt úp suống sàn, 'Con lại thất bại nữa rồi. Con nghĩ là con không bao giờ học đi được.' Tôi chỉ thấy những đứa trẻ té lên té xuống nhưng cuối cùng vẫn đứng lên và bắt đầu đi đuợc , rồi sau đó còn chạy nữa. Trẻ con là những xinh linh bé bỏng có khả năng học hỏi rất cao. Tuy nhiên, tôi cũng đã gặp nột số đứa trẻ rất ngán trường học hoặc tức giận khi ra trường, hoặc ra trường với cẳm giác thất bại, hoặc ra trường với lời thề không bao giờ đi học nữa ."

Hiển nhiên, đối với những đứa trẻ này, chuyện gì đó đã xảy ra với sự yêu thích học hỏi tự nhiên của chúng từ khi sinh ra cho đến khi học song. người bố học thức của tôi đã nói: "Một công việc quan trọng nhất của các bậc cha mẹ là phát hiện và phát huy năng khiếu của con mình và giữ lòng đam mê học hỏi của nó sống mãi, dặc biệt nếu đứa trẻ đó không thích trường học." Nếu bố tôi đã không làm vậy, có lẽ tôi đã ra trường trước khi tốt nghiệp từ lâu rồi. Người đã giữ cho ngọn lửa học tập của tôi cháy mãi, và luôn tìm cách khuyến khích tôi phát triển năng khiếu của mình. Tôi đã ở lại trường, mặc dù tôi ghét trường học!

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Dịch giả: Thu Nhi

Chương 3

Cho con sức mạnh trước khi cho con tiền

Một ngày nọ, đứa bạn cùng lớp –Richie mời tôi đến nghỉ cuối tuần tại nhà nghỉ ở bãi biển của gia đình nó. Tôi cảm động lắm, Richie là một những đứa giàu nhất lớp, và ai cũng muốn kết bạn với nó. Và tôi lại may mắn nhận được lời mời đến nhà nghỉ bờ biển của nó, trên mảnh đất riêng cách nhà tôi khoảng 45km.

Mẹ giúp tôi chuẩn bị hành lý và cảm ơn bố mẹ của Richie có du thuyền riêng và rất nhiều đồ chơi hiện đại. Chúng tôi chơi từ sáng đến tối. Lúc bố mẹ Richie đưa tôi về nhà lại, da tôi đã rám nắng, lòng phấn khởi và đầy cảm kích.

Mấy hôm sau, ở đâu tôi cũng cứ huyên thuyên về những ngày cuối tuần đó. Tôi kể về những trò chơi, những món đồ chơi, chiếc du thuyền, những món ăn ngon, và ngôi nhà tuyệt đẹp ven biển. Đến ngày thứ tư cả nhà tôi ngán đến tận cổ khi nghe những chuyện đó. Tối thứ năm, tôi hỏi bố mẹ xem chúng tôi có thể mua một ngôi nhà ngoài bãi biển gần nhà của Richie không. chỉ có thế mà bố tôi nổi dận lôi đình "Bốn ngày nay, tất cả những gì cả nhà nghe được là mấy ngày nghỉ cuối tuần của con ở nhà nghỉ ngoài bãi biển của nhà Richie. Ta mệt mỏi vì nghe ba cái thứ đó rồi. bây giờ con muốn chúng ta mua một ngôi nhà bãi biển. Con nghĩ bộ ta in ra tiền hả? ta chỉ có khả năng thanh toán hết hoá đơn và giữ cho cả nhà còn cơm để mà ăn.Ta còng lưng làm lụng suốt ngày cho cả nhà có đủ cơm ăn áo mặc và thanh toán hết hoá đơn tính tiền hàng tháng. Nếu con muốn sống như Richie thì sao không qua

ở bên đó luân đi?”

Khuya đó, mẹ rón rén vào phòng tôi. Trên tay mẹ là một trồng phong bì. Ghé ngồi xuống giường tôi, bà nói: “bố con đang căng thẳng về tài chính.”

Tôi nằm đó trong bóng đêm, rối tung vi những cảm giác lẫn lộn và ngước nhìn mẹ. là đứa bé mới chín tuổi, tôi đã buồn, sốc, giận, và thất vọng. Tôi không có ý chọc giận bố. Tôi biết chúng tôi đang trong giai đoạn khó khăn về kinh tế. Tôi chỉ muốn chia sẻ một chút với cả nhà về liềm hạnh phúc của tôi và về bức tranh của một cuộc sống tốt đẹp… một cuộc sống mà tiền bạc có thể đem lại… một cuộc sống mà có lẽ chúng tôi cũng khao khát đạt được.

Mẹ bắt đầu cho tôi xem những hoá đơn, rất nhiều con số được đánh dấu đỏ. “Chúng ta đã rút quá số tiền gửi trong ngân hàng, những hoá đơn này chưa thanh toán và còn một số hoá đơn đã trễ hạn hai tháng.”

“Tại sao:”Tôi hỏi, gần như nài nỉ một sự giải thích nào đó. “Chúng ta xài quá nhiều, nhưng bố con lại không kiếm ra nhiều tiền đến thế. Và mẹ của bố, bà nội con, lại đề nghị chúng ta gửi tiền để giúp đỡ họ. bố con vừa nhận được thư hôm nay, và bố con rất lo lắng vì chúng ta cũng đang gặp khó khăn. Chúng ta không thể trả nổi những thứ ma bố mẹ Richie có thể trả.”

“Nhưng tại sao?”

“Mẹ không biết tại sao. Mẹ chỉ biết chúng ta không thể trả nổi những thứ như họ. Chúng ta không giàu như họ. Bây giờ thì nhắm mắt và ngủ đi con.Ngày mai con phải đi học rồi, và con cần phải học thật giỏi nếu con muốn thành công trong cuộc sống. Nếu con có học vấn cao thì con có thể giàu như bố mẹ Richie.”

“Nhưng bố có học vấn cao, mẹ cũng có học vấn cao,” tôi cãi lại. “vậy tại sao chúng ta không giàu? tất cả những gì chúng ta có là một đống hoá đơn chưa trả nổi. con không hiểu nổi.”

“Đừng bận tâm, con yêu. Đừng lo nghĩ về tiền bạc. Bố mẹ sẽ giải quyết vấn

đề tiền bạc. Sáng mai con phải đi học, nên con cần phải ngon giấc tối nay."

Lúc bấy giờ tôi chín tuổi và gặp đứa bạn học như Richie, tôi biết đó là sự khác biệt lớn giữa gia đình tôi và nhiều gia đình của cácc bạn học. Trong dạy con làm giàu tập 1, thật may là tôi được học ở trường tiểu học của những đứa trẻ giàu thay vì trường tiểu học của những đứa trẻ nghèo hay trung lưu. Có những đứa bạn con nhà giàu trong khi gia đình mình nợ ngập đầu, và ở vào độ tuổi nhạy cảm đó, nhận thức này trở thành một bước ngoặc trong đời tôi.

CÓ PHẢI CẦN CÓ TIỀN MỚI LÀM RA TIỀN KHÔNG?

Một trong những câu hỏi thường xuyên nhất mà tôi nhân được là : "có phải cần có tiền mới làm ra tiền không?"

Câu trả lời của tôi là: "Không, không phải vậy.Tiền bạc đến từ ý tưởng của bạn bởi vì tiền bạc chỉ là ý tưởng."

Một câu hỏi khác là: "Tôi đầu tư thế nào nếu tôi không có tiền? Làm sao tôi có thể đầu tư khi thậm chí tôi không thể trả nổi những hoá đơn của mình ?"

Tôi biết rằng với nhiều người câu trả lời của tôi là không thoả mãn, trong khi họ đang tìm kiếm những câu trả lòi về cách nhanh chóng kiém một vài đồng bạc để họ có thể đầu tư và tiến lên trong đời. tôi muốn người ta biết rằng họ có quyền lực và khả năng để có tiền như ý muốn… nếu họ muốn và sức mạnh đó không có trong tiền bạc, không có ở bên ngoài con người họ. sức mạnh đó có trong ý tưởng của họ… sức mạnh của ý tưởng. đáng mừng là chuyện đó không cần dùng đến tiền bạc… nó chỉ cần sự sẵn lòng thay đổi một vài ý tưởng, và bạn có thể đạt được sức mạnh và tiền bạc, thay vì để cho tiền bạc khống chế bạn.

Người bố giàu của tôi thương nói: "người ta nghèo vì họ có những ý tưởng nghèo. hầu hết những người nghèo có ý tưởng về tiền bạc và cuộc sống tư bố mẹ của họ. vì chúng ta không được dạy dỗ gi cả về tiền bạc ở

trường học, nên ý tưởng về tiền bạc được chuyền tư bố mẹ sang con cái, qua nhiều thế hệ. ”

Mặc dù lúc đó tôi không hiểu tại sao nhà Richie giàu hơn nhà tôi, nhưng mấy năm sau thì tôi hiểu ra. nhả Richie biết cách bắt tiền làm viêc cho họ, và họ chuyền lại kiến thức đó cho con cái. Richie vẫn đang rất giàu và sẽ còn giàu nữa. Ngày nay, bất cứ khi nào chúng tôi gặp lại nhau chúng tôi vẫn là những người bạn thân thiết nhất , và đã hơn bốn mươi năm kể từ khi chúng tôi kết bạn vơi nhau. Thường 5 năm chúng tôi mới gặp nhau một lần, thế mà cứ như là mới gặp nhau hôm qua vậy. Bây giờ tôi đã hiểu tại sao nhà cậu ấy giàu hơn nhà tôi; tôi thấy cậu chuyền đạt lại kiến thức đó cho con mình. Nhưng không những chuyền lại cách "kiếm tiền", cậu còn chuyền đạt lại sức mạnh về tiền bạc. và đó là sức mạnh về tiên bạc… chứ không chỉ tiền, khiến người ta giàu có. sức mạnh về tiền bạc – đó là điều mà tôi muốn quyển sách này chuyền đạt lại cho bạn để bạn có thể chuyền đạt lai cho con cháu.

NGƯỜI GIÀU KHÔNG CẦN TIỀN.

Mặc dù người bố giàu cho những đứa con khác của người một khoản tiền, nhưng người không cho MiKe đồng nào cả, và người không trả tiền không cho chúng tôi khi chúng tôi làm việc cho người. Người nói: "cho một đứa trẻ tiền, đó là con đã dạy nó làm việc cho đồng tiền thay vì học cách làm ra đồng tiền."

Bây giờ tôi không nói là bạn nên bắt con minh làm việc không công. Và tôi cũng không nói là đừng cho bọn trẻ tiền.tôi sẽ không ngớ ngẩn đến độ bảo bạn nói với con của bạn những gì, vì rằng mỗi đứa trẻ mỗi khác và mỗi nhà mỗi cảnh. Điều tôi đang nói là tiền bạc đên tù ý tưởng. Có một câu nói rất quen thuộc là: "Một cuộc hành trình hàng ngàn dặm bắt đầu bằng một bước chân đơn giản." một câu nói chính xác hơn sẽ là: "Một cuộc hành trình hàng

ngàn dặm băt đầu bằng ý tưởng tạo nên cuộc hành trình .” Đối với tiền bạc, nhiều người bắt đầu cuộc hành trình trong đời họ bằng những ý tưởng nghèo nàn hoặc nhưng ý tưởng hạn chế họ sau này trong cuộc đời.

KHI NÀO BẠN DẠY CON VỀ TIÊN BẠC?

Tôi thường được hỏi: “Ở độ tuổi nào thì tôi nên bắt đầu dạy con về tiền bạc?”
Câu trả lời của tôi là: “khi con bạn bắt đầu quan tâm đến tiền.”Tôi có một người bạn có đứa con 5 tuổi. Giả dụ tôi có một tờ 5 đôla hoặc một tờ 20 đôla và hỏi thằng bé: “con muốn cái nào?” thì thằng bé sẽ chọn cái nào?Người tôi hỏi luôn trả lời không chút ngập ngừng: “tờ 20 đôla.”Tôi đáp lại: “Chính xác, thậm chí một đứa trẻ 5 tuổi cũng hiểu sự khác biệt giữa một tờ 5 đôla và 20 đôla.”

Người bố giầu lấy 10 cent mỗi giờ cho việc dạy tôi cách làm giàu. Người đã không làm điều đó chỉ để dạy tôi chuyện tiền nong. Tôi yêu cầu được học làm giàu, tôi không chỉ muốn học về tiền nong. Nếu đứa trẻ không thật sự muốn học làm giàu, thì hiển nhiên bài học nên khác đi. một trong những lý do mà người bố giàu cho những đứa con khác tiền tiêu là vì những đứa trẻ con đó không quan tâm đến chuyện làm giàu, nên người đã dạy họ những bài học khác về tiền. Mặc dù những bài học khác nhau, người vẫn dạy họ có được sức mạnh về tiền bạc thay vì phí cả đời chạy theo nhu cầu về tiền bạc. Người đã nói: “Con càng nhuềi tiền bao nhiêu thì con càng ít sức mạnh bấy nhiêu.”

GIỮA CHÍN TUỔI VÀ MƯỜI LĂM TUỔI

Nhiều nhà tâm lý giáo dục đã nói với tôi rằng lứa tuổi từ 9 đến 15 tuổi rất quan trọng trong sự phát triển của một đứa trẻ. Tôi không phải là một

chuyên gia về sự phát triển của trẻ em cho nên hãy xem những lời của tôi như những hướng dẫn chung chung chớ đừng xem đó như một kinh nghệm chuyên môn. Một chuyên gia từng tiếp súc đã nói rằng ở khoảng 9 tuổi, trẻ con thường phá vỡ một số điều mà bố mẹ áp đặt và tự tìm cho mình một con đường riêng. Tôi biết rằng điều đó đúng với tôi bởi vì năm nên 9, tôi bắt đầu làm việc với người bố giàu. Tôi muốn thoát khỏi thế giới thực tại của bố mẹ tôi, nên thế tôi cần một cá tính mới.

Một chuyên gia khác đã nói rằng ở độ tuổi này, trẻ con phát triển những gì mà chúng gọi là "phương pháp để thành công". Đó chính là ý tưởng của một đứa trẻ về cách mà sẽ tồn tại tốt nhất và thành công. Nói cách khác, nếu một đứa trẻ nghĩ rằng nó học giỏi ở trường và tốt nghiệp danh dự nếu một đứa trẻ không học giỏi ở trường hoặc không thích trường học, đứa trẻ có thể tìm một phương pháp khác.

Chuyên gia này cũng nêu một số điểm đáng chú ý về phương pháp để thành công, rằng mâu thuẫn giữa bố mẹ và con cái bắt đầu khi phương pháp để thành công của mỗi đứa trẻ không giống với của bố mẹ. Và những vấn đề gia đình nảy sinh khi các bậc bố mẹ bắt đầu áp đặt phương pháp của họ lên con trẻ mà không tôn trọng phương pháp của con. Bố mẹ trước tiên cần phải nắng nghe kỹ lưỡng phương pháp để thành công của con mình.

Chuyên gia này cũng rằng nhiều người lớn gặp rắc rối lúc về già khi họ nhận ra rằng những phương pháp mà họ đặt ra cho bon trẻ không thành công đối với họ nữa. Nhiều người lớn sau đó đã thay đổi công việc hoặc nghề nghiệp. một số khác thì tiếp tục cố gắng làm cho phương pháp cửa mình có hiệu lục trở lại. còn nhưng người khác thất vọng, nghĩ là mình đã thất bại trong cuộc đời, thay vì nhận ra phương pháp để thành công của minh đã không còn phù hợp nữa. Nói cách khác, người ta thường hạnh phúc nếu phương pháp của mình thành công. Người ta thường thấy bât hạnh với cuộc

sống nếu cảm thấy mệt mỏi vì phương pháp của mình, hoặc phương pháp đó không còn phù hợp nữa, hoặc phương pháp của mình không đạt được.

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Dịch giả: Thu Nhi

Chương 4

Nếu con muốn giàu thì con phải làm bài tập ở nhà

Cả bố mẹ tôi và bố mẹ Mike đều không ngừng nhắc nhở chúng tôi làm bài tập ở nhà. Một lần nữa, sự khác biệt ở chỗ họ không đòi hỏi phải làm cùng loại bài tập.

"Con làm bài tập ở nhà chưa?" mẹ tôi hỏi.T

"Con sẽ làm ngay khi chơi xong trò này."

"Con chơi đủ rồi đấy! Giờ thì nghỉ đi và cầm sách vở xem. Nếu con không đạt điểm cao thì con sẽ không vào đại học được, rồi họ làm sao kiếm được việc làm tốt nổi?"

"Dạ, dạ. Con sẽ nghỉ chơi nhưng mà để con mua thêm một khách sạn nữa.

"Nghe lời mẹ và ngưng chơi ngay đi. Bố biết con thích chơi nhưng đến lúc con phải học rồi."

Đó là giọng của bố tôi, nghe có vẻ không vui. Tôi biết tôi phải dừng ngay thay vì năn nỉ. Điều này khiến tôi mất mấy ngôi nhà xanh be bé, và tài sản khiến tôi tích góp khi chơi. Tôi sắp sửa thao tác đúng được một dãy phố. Nhưng tôi biết bố tôi nói đúng. Tôi sẽ có một tiết kiểm tra vào ngày mai mà tôi chưa học gì cả.

Đó là cái thời tôi hoàn toàn bị cờ tỉ phú mê hoặc. Tôi chơi trò đó từ năm tám tuổi cjp đến năm mười bốn tuổi, khi tôi bắt đầu chơi bóng cho đội của trường trung học. Mặc dù không còng chơi cờ tỉ phú như trước nữa, nhưng không bao giờ tôi bị mất lòng đam mê vào nó, và một khi tôi đã đủ lớn, tôi bắt đầu chơi trò đó ngoài đời thật.

XÂY NHỮNG TOÀ NHÀ TỪ NGƯỜI BỐ GIÀU CỦA TÔI

Sau khi có nhận thức mạnh mẽ và đúng đắn, một trong những toà nhà quan trọng nhất để đi đến sự giàu có là bài tập ở nhà.
Có nhiều buổi thứ bảy, thay vì rong chơi cùng bạn bè hay chơi môn thể thao nào đó thì tôi ngồi lại văn phòng của người bố giàu, học ngóc ngách của việc điều hành công việc kinh doanh và những kỹ năng cần thiết để trở thành một nhà đầu tư.

Một hôm, người bố giàu hỏi Mike và tôi: "Các con có biết tại sao ta sẽ luôn giàu hơn những người làm việc cho ta không?"
Mike ngồi phỗng người ra một lúc, rà soát trong đầu để tìm câu trả lời xác đáng nhất. Cuối cùng, tôi đánh bạo trình bày câu trả lời mà tôi nghĩ là hiển nhiên. "Bởi vì bố làm ra nhiều tiền hơn họ", tôi nói
"Ừ, Mike nói, gật đầu tán thành." Bố làm chủ công ty, và bố quyết định trả lương cho bố bao nhiêu và họ bao nhiêu."
Người bố giàu lắc lư người trên ghế, mỉm cười. "Được đúng là ta quyết định trả lương cho mỗi người bao nhiêu. Nhưng sự thật là ta được trả lương thấp hơn nhân viên của ta."
Cả Mike và tôi nhìn người bố giàu sửng sốt. "Nếu bố làm chủ công việc kinh doanh này, htì sao lại có nhân viên nào được trả lương hơn bố được?" Mike hỏi.

Người đáp: "Bởi vì khi con mới khởi nghiệp, tiền mặt luôn eo hẹp, và người chủ thường là người cuối cùng được lãnh lương."
"Ý bố là nhân viên luôn là người được lãnh lương trước tiên?" Mike hỏi.
Người bố giàu gật đầu. "Đúng như vậy. Và không chỉ họ lãnh lương trước tiên mà họ còn lãnh lương trước ta."
"Nhưng tại sao lại như vậy?" tôi hỏi. "Tại sao lại làm chủ một doanh nghiệp nếu bố lãnh lương sau cùng và bết bát nhất?"
"Bởi vì đó là những gì một chủ doanh nghiệp thường cần phải làm trước tiên

nếu anh ta muốn xây dựng một doanh nghiệp thành công."
"Điều đó thật là vô lý," tôi đáp. "Bố hãy cho con biết tại sao bố làm như vậy đi?"
"Bởi vì những nhân viên làm việc vì tiền, và ta làm việc để xây dựng một tài sản."
"Cho nên khi doanh nghiệp này phát triển hơn. Lương của bố tăng lên?"
"Có thể đúng hoặc không. Ta nói điều này bởi vì ta muốn các con biết được sự khác biệt giữa tiền và tài sản. Ta có thể hoặc không tự trả lương cho mình cao hơn về sau, và ta không làm lụng cực khổ vì tiền lương. Ta làm việc để xây dựng cột tài sản tăng về mặt giá trị. Có lẽ ngày nào đó ta bán doanh nghiệp này lấy hàng triệu đô la, hoặc một ngày nào đó ta sẽ thuê một chủ tịch điều hành nó cho ta, và ta xây dựng doanh nghiệp khác."

"Vậy là đối với bố, xây dựng một doanh nghiệp là xây dựng cột tài sản. Và tài sản đối với bố quan trọng hơn là tiền bạc," tôi nói, cố hết sức hiểu được sực khác biệt tài sản và tiền bạc.
"Đúng rồi. Và đó là lý do thứ hai ta lãnh lương ít hơn là vì ta đã có những nguồn thu nhập khác."
"Ý bố là bố có tiền từ những tài sản khác?"
Một lần nữa người bố giàu lại gật đầu, "Và đó là lý do ta luôn hỏi các con câu hỏi đầu tiên, tại sao ta luôn giàu hơn nhân viên ta, bất chấp những ai kiếm tiền nhiều nhất từ lương? Ta đang cố hết sức dạy các con một bài học quan trọng."
"Bố học gì vậy?"
"Bài học là, con không làm giàu ở chỗ làm. Con làm giàu ở nhà"
"Con không hiểu," tôi than. "Ý bố là gì, bố làm giàu ở nhà sao?"
"Ừ, ở chỗ làm con kiếm tiền. Và ở nhà con quyết định con sẽ làm gì với số tiền của con. Con làm gì với số tiền của con sau khi con kiếm ra nó sẽ làm con giàu hay nghèo."
"Nó giống như bài tập con làm ở nhà," Mike nói.

"Ừ, đúng như thế! Đó là từ ta muốn gọi. Ta gọi việc làm giàu là làm bài tập ở nhà"

"Nhưng bố con đem một đống bài tập ở nhà," tôi nói nhắn nhủ như thế. "Mà nhà con có giàu đâu?"

"Ừ, bố con đem công việc về nhà, nhưng ông thực sự không làm bài tập ở nhà của ông. Cũng giống như mẹ con làm việc nhà… đó không phải là dạng bài tập mà ta muốn nói."

"Hay làm việc vườn," tôi gật đầu.

"Ừ có sự khác nhau việc làm vườn, những bài tập con đem về nhà làm, và công việc bố đem về nhà làm." Rồi người bố giàu nói cho tôi điều tôi không bao giờ quên: "Sực khác nhau cơ bản giữa người giàu, nghèo và trung lưu là họ làm gì trong lúc rảnh."

"Thời gian rảnh của họ," tôi nói với giọng hồ nghi. "Ý bố là gì"

Người mỉm cười với Mike và tôi một lúc, rồi hỏi: "Các con biết công việc kinh doanh khách sạn này từ đâu? Các con nghĩ rằng doanh nghiệp này từ trên trời rơi xuống không?"

"Không," Mike nói: "Bố mẹ bắt đầu doanh nghiệp này từ bàn ăn nhà ta. Đó là nơi tất cả mọi doanh nghiệp của bố bắt đầu kinh doanh mấy năm trước đúng không?"

Mike gật đầu: "Dạ con nhớ. Đó là ngày tháng khó khăn của gia đình nhà ta. Chúng ta có quá ít tiền."

"Và hiện nay chúng ta đã có bao nhiêu cửa hàng rồi?"

"Chúng ta có năm."

"Và có bao nhiêu khách sạn?"

"Bảy ạ!"

Khi ngồi nghe, tôi bắt đầu hiểu một chút về những sự phân biệt mới mẻ. "Cho nên lý do khiến bố kiếm tiền ít hơn từ khách sạn này là bố có thu nhập từ doanh nghiệp khác?"

"Đó là một phần của câu trả lời. Phần còn lại trong bàn cờ tỷ phú. Các con hiểu biết rằng cờ tỷ phú là bài tập tốt nhất mà con phải làm."

"Cờ tỉ phú ư?" tôi mỉm cười hỏi. Tôi có thể vẫn nghe thấy giọng mẹ tôi bảo tôi dẹp bàn cờ đi để làm bài tập ở nhà. "Ý bố là sao, cờ tỷ phú là bài tập ở nhà ư?"

"Để ta cho con thấy," người bố giàu vừa nói vừa mở trò chơi được ưa thích nhất trên thế giới. "Điều gì xảy ra khi con đi được một vòng?"

"Con kiếm được 200 $," tôi đáp.

"Nên mỗi khi con đi được một vòng, cũng giống như con tích góp tiền lương. Đúng không?"

"Dạ. Con đoán vậy," Mike nói.

"Và để thắng cuộc, các con phải làm gì?" người bố giàu hỏi.

"Con phải mua bán bất động sản," tôi nói.

"Đúng vậy. Và mua bất động sản là bài tập ở nhà của con. Đó là điều khiến con giàu lên chứ không phải tiền lương."

Mike và tôi ngồi im một lúc lâu. Cuối cùng tôi đánh bạo hỏi một câu: "Có phải bố đang nói tiền lương cao không làm cho bố giàu?"

"Đúng rồi. Tiền lương không làm cho bạn giàu. Chính việc con làm với tiền lương mới làm cho con giàu, nghèo hay trung lưu."

"Con không hiểu," tôi nói: "Bố con luôn nói rằng nếu bố được tăng lương cao hơn, thì nhà con sẽ giàu."

"Và đó là điều mà mọi người đều nghĩ. Nhưng thực tế người ta càng kiếm được nhiều tiền thì họ càng lún sâu vào nợ nần. Cho nên họ làm việc cật lực hơn."

"Tại sao thế ạ?" Tôi hỏi.

"Chính vì những gì con làm ở nhà, làm trong thời gian rảnh. Hầu hết mọi người có một kế hoạch nghèo nàn hoặc một công thức nghèo nàn đối với tiền bạc của họ sau khi họ kiếm được."

"Vậy thì ta phải tìm công thức hay nhất để làm giàu được tìm thấy ngay trên bàn cở tỷ phú," người bố giàu nói, chỉ vào bàn cờ.

"Công thức nào cơ?" tôi hỏi.

"Được làm sao con chơi thắng?"

"Con mua một vài hecta bất động sản, rồi con bắt đầu đặt những ngôi nhà lên đó," Mike trả lời.
"Bao nhiêu ngôi nhà?"
"Bốn ạ," tôi nói. "Bốn ngôi nhà màu xanh."
"Tốt! và sau khi con đã có bốn ngôi nhà xanh, con làm gì nữa?"
"Con đổi bốn ngôi nhà xanh lấy một khách sạn màu đỏ," tôi nói.
"Và đó là một trong những công thức để giàu to. Ngay tại đây, trên bàn cờ tỷ phú, con có một trong những công thức làm giàu trên thế giới. Đó là một công thức mà nhiều người làm theo để giàu hơn cả giấc mơ hoang đường nhất của họ."
"Bố đang đùa với con," tôi nóivới một chút hồ nghi. "Không thể đơn giản như thế được."
"Đơn giản như vậy đó," người bố giàu xác nhận. "Ta đã kiếm tiền trong nhiều năm từ công việc kinh doanh của ta và chỉ mua bất động sản. Rồi việc ta làm là sống hẳn bằng thu nhập từ bất động sản và tiếp tục xây dựng doanh nghiệp. Ta càng kiếm được nhiều tiền từ doanh nghiệp thì ta càng đầu tư vào bất động sản. Đó là công thức làm giàu cho nhiều người."
"Vậy nếu nó đơn giản như vậy, tại sao người ta không đầu tư bắt chước đi?" Mike hỏi.
"Bởi vì họ không làm bài tập ở nhà của họ," người bố giàu đáp.
"Không," người bố giàu nói. "Nhưng nó là công thức rất hay giúp nhiều người làm giàu hàng thế kỷ nay. Nó đúng với vua chúa, và ngày nay nó vẫn đúng. Chỉ có điều khác biệt là con không cần là quý tộc mới làm chỉ được bất động sản."
"Cho nên bố đã chơi cờ tỉ phú ngoài đời thực? Mike hỏi.
Người bố giàu gật đầu. "Nhiều năm trước, khi ta còn là một cậu bé chơi cờ tỉ phú, ta quyết định rằng kế hoạch làm giàu của ta là xây dựng doanh nghiệp và rồi lấy doanh nghiệp mua bất động sản. Và đó là tất cả những gì người ta làm. Thậm chí khi chúng ta có rất ít tiền, ta vẫn mua được bất động sản."
"Có nhất thiết là mua bất động sản không?" tôi hỏi.

“Không. Nhưng khi con lớn lên và bắt đầu hiểu sức mạnh của các tập đoàn và luật thuế, con sẽ không hiểu tại sao bất động sản là một trong những món hời nhất.”
“Bố còn có thể đầu tư vào đâu nữa?” Mike hỏi.
“Nhiều người thích cổ phiếu và trái phiếu.”
“Bố có trái phiếu không?” tôi hỏi.
“Dĩ nhiên là có rồi. Nhưng vẫn có nhiều bất động sản hơn.”
“Tại sao?” tôi hỏi.
“Tại vì ngân hàng của ta sẽ cho ta vay tiền để mua bất động sản nhưng lại nhăn nhó”khó khăn khi cho ta vay để mua cổ phiếu.Cho nên ta có thể nhân tiền của mình lên tốt hơn bằng bất động sản ,và luật thuế ưu ái cho bất động sản hơn .Nhưng chúng ta đang gú lại điểm mấu chốt.,,
“Điểm mấu chốt là gì ạ’’ tôi hỏi.
“Điểm mấu chốt là,con làm giàu là ở nhà chú không phải ở chỗ làm.Ta thực sự muốn các con hiểu điều đó.Ta không quan tâm các con mua bất động sản hay cổ phiếu, trái phiếu hay xây dựng một doanh nghiệp. Ta chỉ quan tâm là các con hiểu được hầu hết mọi người không làm giàu ở chỗ làm. Họ làm giàu ở nhà bằng cách làm bài tập ở nhà của họ”.
“Con đã hiểu rồi” tôi nói.
“Vậy khi bố xong việc ở khách sạn tại đây thì bố đi đâu tiếp”
“Rất vui vì con đã hỏi” người bố giàu nói. “Đi thôi. Hãy ra xe và chờ ta lấy xe nhé ta sẽ cho con thấy nơi ta đến sau khi xong công việc”
Mấy phút sau, chúng tôi đến một vùng đất rộng với ngôi nhà xây cạnh nhau. “Đây là 20 mẫu anh (khoảng 8hects) bất động sản cơ bản của ta”.
“Bất động sản cơ bản?” Tôi bộp chộp hỏi. Có lẽ tôi mới 20 tuổi, nhưng tôi nhìn là biết một khu cho thuê giá thấp. “Chỗ này thật kinh khủng.”
“Được, để ta giải thích cho con nghe. Hãy nghĩ những ngôi nhà này như những ngôi nhà màu xanh trong nhà tỉ phú. Các con thấy chưa.”
Mike và tôi chầm chậm gật đầu cố hết sức mường tượng ra. Những ngôi nhà không gọn gàng sạch sẽ như những ngôi nhà trong bàn cờ. “Vậy những

khách sạn màu đỏ đâu". Chúng tôi gần như đồng thanh hỏi.
Rồi sẽ có. Nhưng nó không phải là một khách sạn màu đỏ. Mấy năm nữa thị trấn nhỏ bé của ta sẽ phát triển theo hướng này. Thành phố đã thông báo kế hoạch xây dựng một sân bay ở đầu kia ở mảnh đất này.

Cho lên những ngôi nhà và mảnh đất này sẽ nằm giữa thị trấn và sân bay. Con hiểu ra rồi. Rồi khi thời điểm đến ta sẽ phá tất cả ngôi nhà cho thuê này ra và chuyển mảnh đất này thành khu công nghiệp nhẹ. Và rồi ta sẽ kiểm soát một trong mảnh đất giá trị của thị trấn này.
"Rồi bố sẽ làm gì".
Ta sẽ theo công thức giống như vậy. Ta sẽ mua thêm những ngôi nhà màu xanh và khi thời điểm đến chuyển chúng thành khách sạn màu đỏ hoặc một khu công nghiệp nhẹ hoặc một khu dân cư hoặc bất cứ thứ gì mà thành phố cần vào lúc đó. Ta không phải là người thông thái lắm, nhưng ta biết cách theo đuổi một kế hoạch thành công. Ta làm việc vất vả, và làm bài tập ở nhà của mình."

Khi Mike và tôi mười hai tuổi, người bố giàu bắt đầu trở thành một trong những người giàu nhất Hawaii. Không tẩu được mảnh đất công nghiệp đó, Người bố giàu còn tậu được cả một mảnh đất ở bãi biển, bằng cách áp dụng công thức giống như vậy. Ở tuổi 34, người đã chuyển tiếng tăm một doanh nhân không tiếng tăm thành một doanh nhân giàu có, đầy quyền lực.

Trong cuốn tập 1, bài học làm giàu của người bố giàu là không làm việc vì tiền, thay vào đó người bố giàu bắt đồng tiền làm việc vì mình. Tôi cũng đã biết về Ray Kroc, người sáng lập tập đoàn MacDonald's, người đã phát biểu: "Tôi không ở trong ngành kinh doanh hamburger. Công việc của tôi là bất động sản. "Như một thằng nhóc nhỏ tuổi, tôi sẽ luôn nhớ tác động của việc so sánh bài học về bàn cờ tỷ phú với bài học trong cuộc đời thực đến người bố giàu và nhiều người khác. Sự giàu có của họ thực sự đạt được từ những gì người bố giàu gọi là "làm bài tập ở nhà của họ". Đối với tôi, ý tưởng giàu có

đạt được ở nhà chứ không phải ở chỗ làm là một bài học từ người bố giàu. Bố ruột tôi đã đem về nhà hàng đống công việc của cơ quan, nhưng người đã làm rất ít bài tập ở nhà.

Khi tôi từ Việt Nam về năm 1973, tôi lập tức đăng ký một khoá học đầu tư bất động sản mà tôi thấy quảng cáo trên Tivi. Học phí 385 đô la. Khoá học đó làm cho vợ chồng tôi thành tỷ phú, và thu nhập từ bất động sản mà chúng ta đã mua bằng cách sử dụng công thức mà khoá học đó dạy đã đem lại cho chúng tôi sự tự do.

Vợ chồng tôi không cần phải làm việc nữa vì có thu nhập cố định từ việc đầu tư vào bất động sản. Cho nên khoá học 385 đô la đó đã trả lại cho tôi những thứ còn quan trọng hơn tiền bạc. Thông tin thu được từ khóa học đó đã đem lại cho vợ chồng tôi những thứ còn quan trọng hơn là công việc an phận thủ thường. Nó đã đem lại cho chúng ta sự đảm bảo và tự do về tài chính. Chúng tôi làm việc vất vả tại chỗ làm và chúng tôi cũng làm bào tập ở nhà của mình.
Như người bố giàu đã nói khi chơi cờ tỷ phú với Mike và tôi: "Các con không giàu lên ở chỗ làm, các con làm giàu lên ở nhà."

TRÒ CHƠI ĐÒI HỎI NHIỀU HƠN MỘT NĂNG KHIẾU

Bố ruột tôi cũng hiểu là tôi cần một sự khích lệ, một phần thưởng khi học xong. Người bố thông thái để biết rằng bảo tôi "Hãy đến trường lấy điểm cao để có thể làm việc làm ổn định" không phải là động lực thúc đẩy tôi yêu thích trường học. người biết là tôi cần học những gì tôi muốn học, học theo cách tốt nhất đối với mình, và tôi cần có một phần thưởng khuyến khích cho việc học của mình. Mặc dù Người không thích chơi cờ tỉ phú hàng tiếng đồng hồ với người bố giàu, nhưng Người vẫn thông thái đủ để biết rằng tôi đang chơi vì những lợi ích tôi có thể đạt được từ trò chơi đó. Người biết tôi

có thể nhìn thấy tương lai mình. Đó là lý do Người nói: "Hãy đến trường và nhìn thế giới, nhưng nếu con đậu vào một trường dạy học cho con về cả thế giới, con sẽ thích việc học của mình."

Bố không nhận ra rằng ý tưởng này sẽ bám chặt vào đầu tôi. Đối với người, du hành vòng quanh thế giới để biết chơi cờ tỷ phú không có ý nghĩa gì cả. Nhưng đến khi người thấy tôi thắp sáng ý tưởng vòng quanh thế giới để học, Người bắt đầu khuyến khích tôi. Người tìm ra điều gì đó thu hút tôi. Người bắt đầu đem nhiều sách về đi biển và du hành vòng quanh thế giới… và Người sử dụng những gì tôi có thể thấy hoặc đang bắt đầu thấy qua cờ tỷ phú như một sự khích lệ tôi học tiếp và chăm chỉ hơn. Ngày nay tôi đi quanh thế giới chơi cờ tỷ phú bằng tiền thật. Mặc dù kỹ năng đọc viết của tôi không tốt lắm, nhưng tôi đã đọc và viết khá hơn vì người bố thầy giáo của tôi đủ thông thái tìm ra môn học tôi thích thay vì buộc tôi học môn tôi không ưa.

PHƯƠNG PHÁP ĐỂ THÀNH CÔNG

Một trong những điều quan trọng nhất tôi đã học từ cờ tỉ phú là phương pháp để thành công. Tôi biết mình phải mua bốn căn nhà màu xanh rồi chuyển nó thành một khách sạn màu đỏ, nhưng tôi đã không biết phải làm như thế nào. Nói cách khác, ở đọ tuổi chín và mười lăm tuổi, tôi đã học được rằng mình không có năng khiếu học tập như Andy Kiến bạn tôi. Khi tôi tìm ra công thức trên bàn cờ, rồi tiến lên và thực sự nhìn thấy, chạm vào và cảm nhận được những ngôi nhà màu xanh của người bố giàu, tôi đã phát hiện ra những phương pháp để thành công cho mình. Tôi biết phương pháp ngời bố nghèo là học hành chăm chỉ, làm việc cần mẫn để có công việc ổn định và ngồi cả ngày trong phòng làm việc – không phải là một phương pháp giành cho tôi. Vậy cũng may. Nhưng tôi đã nói, mỗi đồng xu đều có hai mặt. Mặt rủi ở chỗ15 tuổi, những lời doạ dẫm như "Nếu con không chăm chỉ học hành thì con sẽ không thành công dược," đã có ảnh hưởng một chút và thúc đẩy tôi

học môn mà tôi không muốn học.

Khi tôi nhìn vào điểm kiểm tra thấp nhất của bọn trẻ ngày nay, tôi tin rằng vì không ai cho học sinh lý do hào hứng để học hành chăm chỉ mà chỉ dừng ở việc ép buộc chúng học.Tôi nghĩ nhiều bạn trẻ sẽ quan tâm hơn đến việc học nếu họ được chơi cờ tỉ phú ngay từ năm lớp một. Nếu một đứa trẻ muốn trở thành tỉ phú, bạn vẫn có thể cung cấp cho chúng cùng một chương trình học như khi tôi còn là một đứa trẻ. Đứa trẻ có lẽ thực sự sẵn lòng học hỏi điều đó, bởi vì phần thưởng cuối cùng là sự hào hứng và bõ công học hỏi.

Bằng cách chơi cờ tir phú, tôi đã tìm ra phương pháp thành công của mình. Tôi có thể thấy tương lai của tôi vào cuối cùng cuộc chơi. Một khi tôi biết mình có thể làm được, tôi rất muốn thành một tỉ phú. Đối với tôi điều đó thật hào hứng và tôi sẵn sàng học để đạt được điều đó. Tôi không có tư tưởng tìm một công việc đảm bảo hay một công ty hoặc chính phủ lo cho đời tôi. Vào tuổi 15, tôi biết mình chắc chắn sẽ giàu. Tôi không chỉ nghĩ vậy, tôi biết là như vậy. Khi tôi biết điều đó tư tưởng của tôi được nâng cao.

Người bố nhà giáo của tôi có thể thấy rằng tôi đã học tốt nhất bằng cách làm thay vì nghe và đọc. người khuyến khích ước mơ du hành vòng quanh thế giới của tôi và kết hợp những ước mơ đó với cờ tỉ phú. Người không quan tâm đến điểm số của tôi có vào được một ngôi trường thanh thế. Người chỉ quan tâm đến việc tôi ở lại trường, lấy bằng đại học và quan trọng là học tiếp.

DẠY DỖ NHỮNG ĐỨA TRẺ GIÀU CÓ VÀ THÔNG MINH

Vào đầu năm 2000, một trong những công ty hàng đầu mạng lưới Marketing đã mời tôi đến nói chuyện với người mà họ gọi là “thế hệ tiếp nối” về đầu tư. Tôi không biết họ là những người thế nào và chỉ được biết rằng họ là những

người trẻ có bố mẹ thành công trong tiếp thị kinh doanh. Khi tôi hỏi tại sao họ cần học về đầu tư, câu trả lời là: "Bởi vì hầu hết các bạn trẻ sẽ được thừa kế công việc kinh doanh hàng triệu dola, và có khi hàng tỉ đô. Chúng tôi đã và đang dạy họ những kỹ năng kinh doanh, và hiện nay chúng tôi cần ông dạy họ những kỹ năng đầu tư." Với câu trả lời đó, tôi biết tại sao tôi được mời nói chuyện với họ.

Tôi có hai ngày ở một khu nghỉ mát để nói chuyện với 73 bạn trẻ, tuổi 15 đến 35, về tầm quan tròn của đầu tư. Thật dễ chụi vì không có câu hỏi đại loại như: "Tôi đào đâu ra tiền đầu tư?" người bố giàu của tôi từng nói: "Chỉ có hai dạng về vấn đề tiền bạc. Một là không đủ tiền, và hai là quá dư tiền." Và những bạn trẻ này gặp phải vấn đề thứ hai.

Vào ngày thứ hai, tôi đã để ý thấy những bạn trẻ này quá khác biệt. Họ không giống như bạn trẻ khác tôi từng gặp trước đây. Những bạn trẻ tuổi đôi mươi này cũng có thể tổ chức buổi nói chuyện về tiền bạc, kinh doanh, và đầu tư như những người trưởng thành nói chuyện với nhau chứ không phải như những bạn trẻ nói chuyện với người lớn. Tôi đủ già để sinh ra họ, và tôi thường cảm thấy như thể là mình đang nói chuyện với người ngang hàng qua một bàn họp lớn. Rồi tôi nhận thấy các bạn trẻ này được lớn lên trong môi trường kinh doanh, nhiều ngời trong đó đang quản lý lưu lượng tiền mặt khá lớn những mục đầu tư còn lớn hơn cả tôi. Tôi cảm thấy đúng và nhỏ bé, vì sự giàu có họ đang sở hữu chứ không phải vì sự kiêu kỳ của họ. Họ không chỉ thoải mái với người lớn mà họ còn thoải mái nói chuyện với người lớn về tiền bạc và kinh doanh. Tôi đã từng gặp một số bạn trẻ trước đây, một số chỉ có 14 tuổi, đứng trước 40.000 người và đọc diễn văn rung động cả phòng.

Khi tôi trở về sân bay, tôi nhận thấy rằng người bạn thân nhất của tôi, Mike cũng đã được truyền đạt nhiều kinh nghiệm như vậy. Tôi nhận ra rằng anh đã học chăm chỉ hơn ở trường đại học vì phần thưởng cuối khoá học ở trường là một công việc kinh doanh hàng triệu đô. Tôi nhận ra rằng tôi cũng có may mắn có được một người bố, đã làm việc ở nhà và có thời giờ dạy dỗ con trai

của Người và tôi những kỹ năng sống có thể áp dụng trong thực tế.

Khi tôi bảo người ta cân nhắc đến việc kinh doanh tại nhà - bất kỳ việc gì, từ một mạng lưới tiếp thị cho đến một chuỗi cửa hàng đến việc gì ta có thể tự khởi nghiệp được – tôi có ý nói đến những bạn trẻ trên ngọn núi đó.

Trong lịch sử rất nhiều người trên thế giới giàu có bằng cách khởi nghiệp ngay tại nhà. Henry Force, Michael Dell,…

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Dịch giả: Thu Nhi

Chương 5

Con bạn sẽ cần bao nhiêu phương pháp để thành công?

Nhìn lại cuộc đời của người bố giàu và người bố nghèo, tôi nhận ra ai thành công hơn ai đơn giản vì người đó có nhiều phương pháp để thành công hơn.

Bạn của tôi – Adrrian – đã làm việc nhiều năm cho tập đoàn lớn và vào đầu năm 1990 cô đã nghỉ việc. Với sự cầu tiến và muốn tự mình kinh doanh, Adrian đã mua lại quyền kinh doanh một đại lý du lịch bằng tiền để dành và tiền nghỉ việc từ công ty cũ. Khi cô điều hành đại lý của mình, các công ty hàng không bắt đầu cắt giảm tiền hoa hồng trên mỗi vé mà đại lý bán được. Tiền hoa hồng trước kia là 800$, nay chỉ còn 100$, thậm chí có lúc 50$. Cô đang đối mặt với việc đóng cửa đại lý, và lần này cô hết sạch tiền tiết kiệm và không nhận được xu nào tiền nghỉ việc từ đại lý của mình. Cô đang rao bán đại lý du lịch của mình, nhưng giá cả của nó đã sụt thê thảm vì hoa hồng giảm.

Tôi tin rằng một trong những đại lý khiến cho Adrian túng thiếu lúc về già là cô không đủ phương pháp để thành công chuẩn bị sẵn cho cuộc đời . Andrian không phải là người duy nhất tôi biết đang phải chật vật bởi vì cô thiếu phương pháp để thành công. Có nhiều người học giỏi nhưng ra trường không tìm phương pháp để thành công.

CON BẠN CẦN 3 PHƯƠNG PHÁP TỐI THIỂU ĐỂ THÀNH CÔNG

Có 3 phương pháp cơ bản mà một đứa trẻ cần phải học để thành công trong

việc và tài chính trên đường đời:
Một phương pháp trong học tập
Một phương pháp trong công việc
Một phương pháp trong tài chíng

PHÁT HUY MỘT PHƯƠNG PHÁP ĐỂ THÀNH CÔNG TRONG HỌC TẬP

Giai đoạn từ lúc mới sinh ra đến 15 tuổi rất quan trọng; đó là thời gian trẻ con tìm kiếm và phát huy một phương pháp để thành công trong học tập của mình. Nếu một đứa trẻ thích thú học hành có kết quả tốt thì đứa trẻ đó sẽ pháp huy được phương pháp học giỏi. Nếu trẻ chật vật trong những năm đầu đời thì chúng sẽ tự tin mặc cảm với bạn bè cùng trang lứa và những năm cắp sách tới trường là một cực hình. Đứa trẻ có cảm thấy mình "ngu xuẩn" và thấy không thể sống nổi trong hệ thống giáo dục. Chúng bắt đầu bị gán những biệt danh tệ hại như "Chậm phát triển" thay vì được gọi bằng những từ mỹ miều như "tài năng", "sáng láng" hay "có năng khiếu". Là một người lớn tôi ghét cho những biệt danh xấu. Bạn có nghĩ những đứa trẻ 11, 12 tuổi thích những biệt danh như vậy?

Hệ thống đánh giá kết quả học tập là một lý do nữa để trẻ thấy ít an toàn về mặt giáo dục. Trên đồ thì của hệ thống, nếu có 10 đứa trẻ thì có 2 đứa trẻ lên đường cong, 2 đứa đáy đường cong, 6 đứa ở giữa. Thông thường, trong các cuộc kiểm tra năng lực học tập, tôi thường đánh giá là thuộc 2% ở trên về tiềm năng nhưng 2% thuộc ở dưới điểm số. Người bố nhà giáo của tôi thường đánh giá: "Học sinh đúng là một hệ thống loại trừ hơn là một hệ thống giáo dục." Với tư cách là một người bố, ông có trách nhiệm giữ cho tôi được an toàn về tinh thần cảm xúc, và giúp tôi tránh khỏi hệ thống loại trừ.

SỰ THAY ĐỔI NĂM CHÍN TUỔI

Triết lý giáo dục của nhà giáo dục hàng đầu – Rudolf Steiner – đã kết hợp chặt chẽ trong các trường học Waldorf, được đánh giá là một trong những hệ thống trường học phát triển nhanh nhất thế giới hiện nay. Steiner thường nói và viết về "sự thay đổi năm chín tuổi". Sự khám phá của ông là khoảng độ 9 tuổi, trẻ em bắt đầu tách khỏi tính cách của bố mẹ và tự hình thành tính cách của mình. Steiner đã khám phá ra rằng đây thường là một giai đoạn trẻ con cảm thấy cô độc. Đứa trẻ bắt đầu tìm kiếm "cái tôi" của nó trong cái "chúng tôi, chúng ta" của gia đình. Trong giai đoạn này, đứa trẻ cần học những kỹ năng sống thực tế. Vì lý do này, những đứa trẻ học tập ở hệ thống Wanldorf vào độ tuổi này sẽ dạy trồng vườn, xây nhà chòi, bánh mì nướng, và những thứ giống như vậy. Không phải là chúng học nghề cho tương lai mà chúng học kỹ năng này đảm bảo cho cá nhân rằng chúng có thể tồn tại được. Đứa trẻ cần biết rằng chúng có thể tồn tại trong giai đoạn này để kiếm đặc điểm riêng của mình. Nếu chúng không phát triển được một cảm giác an toàn nào trong giai đoạn này thì hậu quả có thể ảnh hưởng lên các đường hướng và lựa chọn cho tương lai của chúng. Hiển nhiên, mỗi đứa trẻ phản ứng lại sự khủng hoảng tính cách này khác nhau, và đó là lý do tại sao những quan sát và cảm nhận cẩn thận của các bậc phụ huynh lại cần đến vậy. Một thầy giáo với 30 học sinh không thể nhận ra đượ từng lựa chọn và nhu cầu khác nhau của các học sinh mình ở độ tuổi này.

Người bố học thức của tôi không tán thành công trình nghiên cứu của Rodolf, nhưng ông công nhận giai đoạn phát triển này trong cuộc đời đứa trẻ. Khi Người ấy để ý thấy rằng tôi không học giỏi ở trường, và tôi bị Andy Kiến ảnh hưởng đến thế nào khi tôi thông báo rằng Andy là thiên tài còn tôi không, người bắt đầu quan sát và hướng dẫn tôi một cách tường tận hơn. Đó là lý do Người khuyến khích tôi chơi thể thao nhiều hơn. Người biết rằng Andy học bằng cach đọc và tôi cũng có thể trở thành công trong học tập theo

cách riêng tôi. Người muốn tôi tìm ra cách để giữ được sự tự tin trong trường học, nagy cả khi qua thể thao hơn là qua các môn lý thuyết.

Gia đình tôi cũng gặp vấn đề về tiền bạc vào thời điểm tôi 9-10 tuổi. Tôi đoán là người bố học thức đã nhận ra rằng sự thiếu khả năng kiếm tiền của Người đã ảnh hưởng đến tôi như thế nào. Người biết rằng tôi thường thấy mẹ ngồi khóc trước hoá đơn cần trả. Tôi nghĩ Người biết rằng tôi có lẽ sẽ tìm kiếm thấy một phong cách khác hẳn Người, và tôi đã làm vậy. Tôi đã bắt đầu học với người bố giàu băn 9 tuổi. Nhìn lại, tôi tự tìm ra câu trả lời có thể giúp gia đình trong giai đoạn khó khăn về tài chính này. Rõ ràng là tôi đang tìm kiếm một tính cách không giống bố mẹ tôi.

PHƯƠNG PHÁP CỦA ADRIAN NGƯỢC VỚI PHƯƠNG PHÁP CỦA TÔI

Bởi vì trước đây Adrian học tập tốt ở trường nên tôi khuyên cô trở về trường để học một lĩnh vực mới . Phương pháp học tập của tôi khác với của Adrian . Đó là phương pháp tôi đã học lúc 9 tuổi – tìm một chuyên gia giỏi và học bằng cách làm . Ngày nay tôi vẫn tìm những chuyên gia giỏi để học hỏi . Tôi tìm những chuyên gia giỏi đã làm những việc tôi muốn làm , hoặc nghe họ nói về những gì họ đã làm . Tôi cũng đọc , nhưng đó là cách sau cùng . Thay vì trở về trường để học kinh doanh , tôi tự xây dựng công ty cho mình , bởi vì tôi học bằng cách làm hơn là học bằng cách ngồi trong lớp . Tôi tìm kím một chuyên gia giỏi , hành động, sai lầm , và tìm sách hoặc băng nói về những sai lầm tôi mắc phải để học hỏi từ những sai lầm . Ví dụ, khi bắt đầu chiến dịch tiếp thị - một trong những công việc của tôi - bị thất bại , tôi vào một phòng học lớn và tìm cách để có câu trả lời mới mẻ . Ngày nay , là một nhà tiếp thị khá giỏi … nhưn tôi sẽ không được như vậy nếu tôi chỉ ngồi trong lớp , đọc sách và nghe giảng từ những người thầy không có công ty nào để làm chủ cả.

Mỗi đứa trẻ sẽ có môt phương pháp độc đáo riêng để thành công trong học tập . Việc của bố mẹ là quan sát và hỗ trợ đê chúng chọn được phương pháp học tập tốt nhất . Nếu đúa trẻ học không giỏi ơe trường , hãy gần gũi với trẻ hơn để hỗ trợ nó tìm cách tốt nhất để học giỏi .

Nếu con bạn học giỏi và thichư đi học , thì bạn thật hạnh phúc . Hãy để chúng vượt trội hơn và tận hưởng điều đó . Nếu chúng không thích trường học , hãy làm cho chúng biết rằng chúng vẫn còn có tài năng , và khuyến khích chúng tìm ra cách học trong một hệ thống chỉ cần có một tài năng . Nếu chúng có thể làm được, chúng sẽ đạt được những kỹ năng để có thể tồn tại trong thế giới thực, một thế giới đòi hỏi nhiều tài năng khác nhau để tồn tại. Đó là những gì mà bố tôi muốn tôi làm. Người khuyến khích tôi tìm ra phương cách học tập cho mình, mặc dù thực tế tôi ghét những gì tôi học. Đó là một sự rèn luyện chuẩn bị cho cuộc sống thực tế sau này.

SỰ TỰ NHẬN THỨC BỊ ĂN MÒN

Tôi nói rằng nợ nần và mất cảm giác an toàn về tài chính có thể làm ăn mòn sự tự nhận thức về tài chính của một người. Nói cách khác, nếu bạn có quá nhiều thất bại về tài chính hoặc cảm thấy sa lầy trong việc cần sự an toàn trong công việc và trang trải mọi thứ, thì sự tự nhận thức về tài chính của bạn có thể bị đông đặc. Đối với chuyện học hành cũng vạy, nếy chúng ta nói rằng đứa trẻ không thông minh như những đứa trẻ khác thì chúng có cảm giác ghét chuyện học. Nếu không có sự ủng hộ của bố tôi, tôi có thể đã nghỉ học từ lâu chỉ vì không ai muốn cảm giác ngu đần. Tôi biết mình không dốt. Tôi biết mình chỉ chán ngán những môn đang học ở trường thôi. Tuy nhiên, những điểm số tồi tệ ở trường của tôi vẫn bắt đầu ăn mòn sự tự nhận thức về học hành của tôi. Chính người bố thông thái của tôi giúp tôi qua khỏi giai đoạn khó khăn trong cuộc đời.

Dù cho con bạn có học giỏi hay không, hãy quan sát và khuyến khích chúng tìm ra phương pháp học tập, bởi vì một khi chúng ra trường và bước và đời, sự giáo dục của chúng mời thực sự bắt đầu.

NHỮNG MỐI QUAN TÂM CỦA NGƯỜI BỐ THÔNG THÁI CỦA TÔI

Một vài năm trước, người bố nhà giáo của tôi cố thử thay đổi hệ thống. Người biết rằng những đứa trẻ khác nhau thì có năng khiếu khác nhau. Người cũng nhận ra rằng hệ thống là một dạng "một cỡ cho tất cả mọi người", hệ thống này chỉ thích hợp với khoảng 30% trẻ và đúng là đáng sợ đối với những đứa trẻ còn lại. Người thường nói: "Lý do hệ thống giáo dục không thay đổi là vì nó không thiết kế để thay đổi. Nó là một hệ thống được thiết kế để tồn tại vĩnh cửu."

Hầu như ai cũng biết các thầy cô đang cố hết sức để dạy bọn trẻ. Vấn đề là ở chỗ, một hệ thống như đề cập ở trên chỉ sẽ làm chậm chúng ta thay vì thay đổi thúc đẩy chúng. Đối với tôi đó là hệ thống cứng nhắc Đó là một công ty duy nhất mà tôi biết không cung cấp nổi cho khách hàng. Thay vì nói chúng ta có một hệ thống đáng chán thì họ nói: "Con cái bạn chậm quá" hoặc "Các giáo viên có sự yếu kém trong việc giảng dạy." Như tôi đã nói, đó là đơn vị duy nhất đổ lỗi cho khách hàng những sai lầm của chính mình.

Trước đây người bố ruột tôi nhận ra rằng đó là một hệ thống có những rạn nứt kinh khủng bên trong. Người rất bực khi phát hiện ra hệ thống giáo dục được hầu hết các nước nói tiếng anh áp dụng là một hệ thống giáo dục có nguồn gốc hàng trăm nước ở Phổ. Người rất bực khi phát hiện ra hệ thống không phải là dạy trẻ em học mà là tạo ra người lính và người làm thue. Một hôm người nói với tôi: "Lý do chúng ta có từ 'nhà trẻ' trong một hệ thống

giáo dục là vì hệ thống của chúng ta có nguồn gốc hàng trăm năm trước từ Phổ, từ ‘nhà trẻ’ là theo tiếng Phổ. Nói một cách khác, một nhà trẻ để chính quyền giáo dục, hoặc ‘truyền bá’. Đó là một hệ thống được thiết kế để lấy đi trách nhiệm giáo dục khỏi bố mẹ và duỵ trẻ em cách phục vụ tốt nhất cho nhu cầu và mong muốn của chính quyền.”

TỪ SAMURAI ĐẾN BÁC SĨ ĐẾN THẦY GIÁO

Bên nội tôi có truyền thống chiến đấu, nhiều người thuộc samurai trong thời đại phong kiến Nhật. Nhưng sau giao thương với phương Tây được Commodore Perry mở ra, hệ thống của chế độ phong kiến bắt đầu tàn lụi. Gia đình bên nội tôi bắt đầu bỏ con đường samurai và trở thành những bác sĩ y khoa. Ông nội tôi được định sẵn để trở thành một thầy thuốc, nhưng ông đã bỏ đến Hawaii, ông đã phá vỡ dây chuyền. Mặc dù ông nội tôi không phải là một bác sĩ, nhưng bố tôi vẫn mong được vào trường y, nhưng ông cũng lại phá vỡ dây chuyền đó.

Khi tôi hỏi bố tôi tại sao người không làm bác sĩ Người trả lời: “Lúc bố tôi còn học trung học, bố tôi bắt đầu hỏi tại sao nhiều bạn đột nhiên nghỉ học giữa chừng. Hôm trước bạn bố còn đó, hôm sau đã thấy không còn trong lớp. Bố bắt đầu tìm hiểu về ban giám hiệu.

Bố sớm phát hiện ra rằng đồn điền mía đường và trồng thơm (dứa) yêu cầu các trường học đánh rớt ít nhất là 20% trẻ di cư từ châu Á. Đó là cách đảm bảo là họ có một đội ngũ công nhân thủ công thất học ổn định. Máu bố sôi lên khi nhận ra điều đó, và bố quyết định bước vào lĩnh vực giáo dục thay vì vào y tế. Bố muốn đảm bảo rằng tất cả mọi đứa trẻ đều có cơ hội được giáo dục như nhau. Và bố sẵn sàng đấu tranh vì điều đó.”

Bố tôi đã đấu tranh cả đời để thay đổi hệ thống và cuối cùng nỗ lực của ông bị đánh bại. Gần cuối đời, ông được công nhận là một trong hai nhà sư phạm

hàng đầu trong lịch sử 150 năm của nền giáo dục ở Hawaii. Mặc dù Người được những người trong hệ thống công nhận vì lòng can đảm, nhưng hệ thống nhìn chung vẫn cong như cũ. Như tôi đã nói, đó là hệ thống được thiết kế cho sự tồn tại hơn là sự thay đổi. Điều đó không có nghĩa là hệ thống đã không làm việc tốt cho nhiều người. Nó là một công việc xuất sắc cho khoảng 30% số người làm việc tốt trong hệ thống. Vấn đề ở chỗ, hệ thống hiện nay đã được đào tạo từ hàng trăm năm trong thời đại nông nghiệp, thời đại trước cả xe hơi mà bay,… Đó là hệ thống mạnh hơn cả khủng long và dai như cá sấu. Đó là lý do bố tôi khó chụi hướng dẫn cách học ở nhà, Người thường nói với các con: "Điểm cao không quan trọng bằng việc phát hiện ra năng khiếu của các con." Nói cách khác, mọi đứa trẻ đều khác nhau. Tuỳ bố mẹ có chụi khó quan sát những cách giúp con họ học tốt hay không hỗ trợ con trong việc phát triển phương pháp để thành công trong học tập.

Bất cứ khi nào tôi thấy những đứa trẻ là tôi thấy ngay những thiên tài nhỏ tuổi hào hứng học hỏi. Mấy năm sau, có khi tôi lại thấy những đứa trẻ thần đồng đó đang chán học và tự hỏi tại sao chúng bị ép buộc những điều mà chúng cảm thấy không thích hợp. Nhiều học sinh cảm thấy bọ sỉ nhục vì chúng xếp loại dựa trên cùng môn mà chúng không hề ưa thích và rồi bị gán cho là thông minh hay không thông minh. Một anh bạn trẻ nói với tôi: "Chẳng phải là cháu thông minh. Chỉ vì cháu không quan tâm thôi. Trước hết hãy nói cho cháu biết tại sao cháu không nên quan tâm đến những môn học đó và cháu có thể sử dụng kiến thức đó như thế nào rồi, rồi cháu sẽ học tốt môn đó."

Vấn đề này quan trọng hơn cả chuyện điểm cao điểm thấp. Người bố thông thái của tôi dĩ nhiên đã nhận ra là điểm số có thể ảnh hưởng đến tương lai của một học sinh một cách tích cực hay tiêu cực, nhưng Người cũng không quan tâm đến sự ảnh hưởng của điểm kém có thể có trên sự tự nhận thức và tự tin của một học sinh. Người thường nói: "Nhiều đứa trẻ bước vào trường

với sự hào hứng học hỏi nhưng chẳng bao lâu khi ra trường chỉ học được việc chán ghét học hành. ” Lời khuyên của Người là: “Nếu một vị bố mẹ có con ghét phải đi học, việc quan trọng nhất là đảm bảo cho con mình duy nhất duy trì sự yêu thích học hỏi bẩm sinh. Hãy phát hiện ra năng khiếu bên trong con bạn, hãy phát hiện ra những gì mà con quan tâm muốn học, và giữ lại cho chúng luôn hào hứng trong chuyện học, ngy cả không phải trong học tập”

Thực tế là ngày nay trẻ học nhiều hơn chúng ta trước kia. Nếu không vậy, chúng sẽ bị rớt lại trong 2 phương pháp để thành công kế tiếp, sẽ được đề cập trong chương tiếp theo. Đó là lý do mà theo tôi, việc phát triển phương pháp để thành công trong học tập của con bạn ở nhà quan trọng hơn nhiều so với điểm số chúng nhận được ở trường. Như cả hai người bố đã nói: “Việc giáo dục thực sự của bạn bắt đầu khi bạn ra trường và bước vào đời.”

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Dịch giả: Thu Nhi

Chương 6

Con bạn trở nên vô dụng khi tới 30 tuổi?

Khi tôi còn nhỏ, bố mẹ tôi đã đưa ra hướng đi tương lai của tôi là đi học, tốt nghiệp ra trường, tìm một việc làm và trở thành một người làm thuê trung thành, cố hết sức để thăng tiến dần trong công ty và làm ở đó khi tới nghỉ hưu. Sau khi nghỉ hưu tôi sẽ nhận được chiếc đồng hồ vàng và chơi golf trong một hội những người nghỉ hưu nào đấy, và thường lái xe ra về trogn ánh hoàng hôn.

"GỪNG CÀNG GIÀ CÀNG CAY!"

Ý tưởng có một công việc làm trọn đời là ý tưởng của thời đại công nghiệp. Từ năm 1989, khi bức tường Berlin sụp đổ và WWW xuất hiện và phổ biến khắp nơi trên thế giới cùng luật lệ thuê mướn đã thay đổi. Theo đó, luật "gừng càng già càng cay" (đối với việc kinh doanh) – đúng với thời đại công nghiệp; nay trong thơi đại thông tin, điều đó đã đảo lộn.

Chính vì vậy mà nhu cầu về phương pháp để thành công trong học tập của đứa trẻ ra đời, nhằm giúp nó thay đổi những gì đang diễn ra . Phương pháp để thành công trong học tập phải được thực hiện tốt và phát triển cùng nhịp với những thay đổi của phương pháp để thành công trong nghề nghiệp của đứa trẻ. Nói cách khác, rất nhiều khả năng con cái bạn sẽ lạc hậu khi bước vào tuổi 30; và chúng cần phải học một phương pháp mới để thành công trong công việc, hầu đáp ứng thay đổi thị trường lao động. Hay, nếu con bạn nghĩ về một nghề nghiệp suốt đời, không chịu học hỏi và chuẩn bị tốt cho

những thay đổi nhanh chóng thì cứ mỗi năm trôi qua con bạn sẽ càng có nguy cơ bị rớt lại sau.

ĐIỂM SỐ CAO KHÔNG CÓ Ý NGHĨA NHIỀU LẮM

Tương lai không thuộc về đứa trẻ ra trường với điểm số cao, mà rơi vào bàn tay của trẻ có phương pháp học tập tốt nhất và những ý tưởng thiên về khoa học mới nhất. Quan trọng hơn là việc học như thế nào để có điểm cao, đứa trẻ cần học cách học; học cách thay đổi; và học cách thích nghi nhanh hơn. Tại sao vậy? Đó là vì rất nhiều trong số những kỹ năng các ông chủ và các doanh nghiệp cần nhân viên có để trả lương cao cho họ trong tương lai lại thường không được học ở trường ngày nay. Hãy cứ nhìn vào bầu không khí kinh doanh ngày nay, người được đòi hỏi nhiều nhất là người am hiểu về mạng Web - một lĩnh vực không được dạy tại trường. Người ít được đòi hỏi hơn là những người thuộc về thế hệ của tôi, người muốố có lương cao nhưng lại nằm ngoài rìa thời đại Công nghệ thông tin.

SỰ KHAN HIẾM NHÂN CÔNG

Nói về những người trở lên thừa thãi trong tình hình khan hiếm nhân công thì quả là lạ. Những người bạn vô tư của tôi nói rằng: "Ừm, ngộ nhỡ tôi già đi và có hạn chế về kỹ năng vi tính thì sao? Có rất nhiều công việc mà, và tôi có thể ra giá bất cứ đâu tôi muốn làm."

Sở dĩ có sự khan hiếm nhân công đơn giản là vì nền kinh tế chúng ta đang bùng nổ. Hàng tỉ đôla đổ vào công ty có nguy cơ sẽ không còn hoạt động kinh doanh trong vòng vài năm nữa. Khi nhiều công ty èo uột về kỹ thuật bắt đầu ngưng hoạt động vì hết tiền, thì thị trường sẽ một lần nữa lại bị ngập lụt bởi vô số công nhân. Và khi những công ty đóng cửa thì kéo những ngành kinh doanh khác đóng cửa theo.

BAO NHÊU TUỔI THÌ QUÁ GIÀ.

Trong chuyến đi Autralia gần đây, bạn tôi, Kelly Richie trao cho tôi một bản foto tờ West Autralia, một tờ bào địa phương. “Anh đọc đi,” Kelly bảo, “Bài bào này tóm tắt điều mà bao năm rồi anh cố nói với mọi người để biết xem ‘bao nhiêu tuổi là quá già’. Nó xác định tuổi hiện tại của mỗi người gắn với nghề nghiệp của họ.” Trang báo số ngày 08-4-2000 chạy tít lớn BẠN ĐANG VƯỢT QUA NÓ? Bài báo còn kèm theo những tấm hình chụp một người thiết kế đồ hoạ trẻ, một vận động viên thể dục dụng cụ, một luật sư và một người mẫu thời trang. Dưới hình của từng người đều có câu chú thích bằng chữ in hoa, đậm như sau:

1. Nhà thiết kế đồ hoạ: sử dụng trong vòng 30 năm.
2. Vận động viên thể dục dụng cụ: sử dụng trong vòng 14 năm.
3. Luật sư: sử dụng trong vong 35 năm.
4. Người mẫu: sử dụng trong vòng 25 năm.

Nói rõ hơn, trong những ngành nghề kể trên khi bạn ngấp nghé tới những tuổi đó tức là bạn đã quá già rồi. Bài báo mở đầu bằng câu chuyện về một người mẫu khôgn còn là siêu mẫu làm ra 2000 đola một tuần nữa. Ở tuổi 28 cô thất nghiệp. Bài báo giải thích kỹ hơn:

Nhiều nghề có gắn những sợi dây báo động nghề nghiệp căng mặt đất - ở những cột mốc 20,25,30 hay 40. Cho dù những sợi dây này được căng ở đâu thì cũng phải cách tuổi nghỉ hưu rất xa. Điều đó có thể là do cơ thể: nhan sắc của người mẫu tàn tạ, những vòng đo không còn chuẩn xác như trước nữa. Có thể là do trí nữa nhà toán học ngày càng hay tính toán sai; những nhà quảng cáo đại tài không còn ý tưởng đáng đồng tiền bát gạo nữa. Có thể liên quan đến sức chụi đựng: những chủ ngân hàng cà những luật sư kiệt quệ, ly dị, kiệt sức (hay cả ba) vào lúc 40 tuổi. Điều đó không có nghĩa là bạn không bao giờ làm việc nữa, nhưng cơ hội để tiến đến đỉnh cao đã trôi qua. Bạn sẽ là một kẻ về đích sau.

Bài báo tiếp:

Cài thời mà bạn khởi nghiệp lúc 20 tuổi, làm việc cần mẫn trong nhiều năm và từ từ nhích lên địa vị cao hơn cho đến khi đáp đến gần 55 hay 60 đã qua lâu rồi. Sự thật ngày nay là nếu bạn không làm được điều đó trước 40 tuổi thì bạn sẽ không bao giờ làm được nữa. Và trong một số ngành nghề, bạn sẽ biết được lúc 20 hay 25 tuổi mình có cần bắt đầu nghĩ đến khởi nghiệp trong bụi rậm bằng ngành kinh doanh máy xén cỏ hay không. Các thành phố lớn đầy những nhà thiết kế già đang vẽ vời vớ vẩn, đang nhào nặn vài cái bình gốm, hay thậm chí đang điều hành một tiệm bánh ở địa phương.
Bà Di rachiger – giám đốc phụ trách việc làm của Đại học Melbourne – nói rằng khuynh hướng sự nghiệp ngày nay – lên đến đỉnh điểm ở 40 và bắt đầu tuột dốc tại đó, có nghĩa là người ta cần làm việc với tâm trí hướng tới một công việc khác và dành thời gian để đào tạo lại hoặc để đào tạo lại hoặc để tiếp thu phục vụ công việc mới. Bà bói một số ngành nghề, kể cả nghề thiết kế đồ hoạ được coi là trẻ và hàng đầu, cần phải loại trừ những người trên 40.
Thế điều gì xảy ra cho những người lao động già ấy? Bài báo viết:
Trong những ngành bấp bênh, và có nhịp thay đổi nhanh như thế, mỗi người lính thường có khuynh hướng là một Melissa - trẻ đầy tham vọng, và sẵn sàng làm 12 giờ một ngày.

Những người ưu tú nhất trong số những lao động lớn tuổi thường luân chuyển bên trong bộ máy quản lý. Nhưng những người còn lại cầm chắc sẽ bị đẩy ra ngoài. Tháng 9 vừa qua, một công ty máy tính ra tuyển người chuyên xử lý sự cố chương trình. Đương nhiên, mọi bộ hồ sơ vòng phỏng vấn đều được tô vẽ một cách đẹp đẽ bằng tất cả những tiêu chuẩn cần phải có cho từng chi tiết một của những kỹ năng máy tính.

Và dĩ nhiên, tất cả các ứng viên đều có khả năng làm công việc đó, nếu được cho cơ hội. Vậy thì, những người phỏng vấn làm như thế nào để “phân biệt

vàng thau"?
Rất đơn giản. "Chúng toi chỉ việc nhìn vào ngày tháng năm sinh của một ứng cử viên và chia họ ra thành viên trên 35 và dưới 35," những người trong cuộc tiết lộ. "Và chúng tôi vứt 'những người trên 35' vào chồng hồ sơ bị loại" Cách làm đó rõ ràng là không thuyết phục lắm, nhưng về mặt nào đó đã dựa theo thuyết đơn giản của Dawin"
Những người thích hợp thì tồn tại, và thất bại cho những người già.

LÀM VIỆC CẬT LỰC VỚI CÔNG VIỆC KHÔNG LỐI THOÁT (KHÔNG HƯỚNG TIẾN THÂN)

Kelly Richie đưa tôi bài báo BẠN ĐANG VƯỢT QUA NÓ? bởi vì nhiều năm liền tôi thường nói với những học trò của mình: "Hầu hết mọi người làm theo lời khuyên của bố mẹ họ - 'đi học lấy điểm cao và tìm việc'. Đó là một ý nghĩ lạc hậu, một ý nghĩ thời đại công nghiệp. Vấn đề là những người làm theo lời khuyên đó rốt cuộc bị kẹt trong một công việc không lối thoát. Có thể họ được điểm cao, có công ăn việc làm ổn định, kiếm được rất nhiều tiền, nhưng vấn đề là, công việc không đi cũng với một cái thang."

Có những người vẫn đang làm việc, có thu nhập khá, nhưng trí óc cà thể xác họ mệt mỏi rã rời, không ít người đã kiệt quệ… và không hề có thang để trèo ra hay leo lên đỉnh. Ở đâu đó trên đường đi, họ đụng vào sợi dây nghề nghiệp hồi nào không hay. Trong khi họ vẫn có công ăn việc làm hoặc vẫn còn có doanh nghiệp thì đột nhiên cái thang trên đỉnh bỗng biến mất. Tôi có nhiều bạn bè học giỏi trong trường, sau khi ra trường và đạt đến một mức độ thành công nào đó ở tuổi dưới 40, nhưng rồi sự nhiệm màu trong công việc chựng lại và phía đồi bên kia đã hiện ra. Trong những trường hợp này, tôi tin là phương pháp để thành công trong nghề nghiệp đã không còn tác dụng, bởi vì phương pháp để thành công trong học tập cũng đã ngừng rồi. Nói cách khác, bạn bè tôi vẫn còn đang sử dụng cùng một phương pháp để học tập

thành công, và phương pháp đó đang ngừng toả phép màu trong công việc.

GIÀU CÓ Ở TUỔI 40 VÀ KHÁNH KIỆT Ở TUỔI 47

Tôi có một người bạn học ở lớp rất giỏi thời trung học. Sau đó anh vào học một trường đại học danh giá. Anh gia nhập câu lạc bộ golf của cha mình, cưới một cô vợ - cha cô cũng sinh hoạt ở cùng câu lạc bộ - có con, và giờ con cái anh học ở ngôi trường tư ngày xưa anh học.

Sau vài năm làm việc, tích luỹ chút kinh nghiệm và chơi golf với những người thành đạt, anh có tên trong những giao dịch nhà đất rất lớn. Gương mặt tươi cười của anh đã xuất hiện trên trang bìa tạp trí kinh doanh địa phương cà anh được ca tụng là một trong những nhà kinh doanh hàng đầu của thế hệ anh. Khi đến 40 tuổi, anh đã an vị cuộc đời. Vào cuối thập niên 1980, thị trường nhà đất Hawaii bỗng xấu đi khi Nhật rút tiền đầu tư của họ ra khỏi bang này, và anh mất gần hết gia tài của mình. Anh và vợ chia tay vì anh ngoại tình, và bây giờ anh phải cưu mang hai gia đình. Anh tán gia bại sản, ở tuổi 47 với những hoá đơn khổng lồ cần phải trả.

Tôi gặp anh cách đây vài tháng. Anh đã bước qua tuổi 50, đã hồi phcụ phần lớn những mất mát và thậm chí còn có một người bạn đời mới. Nhưng dẫu anh khẳng định rằng mọi sự vẫn ổn và anh đang làm tốt, tôi vẫn thấy lửa tắt. Có cái gì đó đã thay đổi bên trong, anh thậm chí còn làm việc quyết liệt hơn để duy trì hình ảnh những năm quá khứ của mình. Hình như anh có cẻ bồn chồn và yếm thế hơn.

Một lần trong bữa ăn tối, người bạn đời của anh nói với chúng tôi về việc kinh doanh internet mới mà cô vừa khởi sự. Cô rất hào hứng, doanh nghiệp của cô đang phát đạt và nhận được hợp đồng từ khắp nơi trên thế giới. Đột nhiên anh bạn tôi sửng cồ lên, hình như anh đã uống quá nhiều và áp lực nhiều và áp lực bên trong đang rạn nứt cái vỏ bọc bên ngoài lạnh lùng của anh. Rõ ràng, bực bội với sự thành công mới mẻ của cô, hay với sự kém

thành đạt của mình, anh cao giọng: “Cô làm sao mà làm tốt được? Cô đã không học đại học. Và cô không quen biết những người danh tiếng như tôi.”

Khi Kim về nhà khuya hôm đó, cô nói về sự mất bình tĩnh đột ngột của anh: “Xem ra anh ấy đang cố làm cho phương pháp để thành công xưa cũ của mình hoạt động và hình như nó chẳng hiệu nghiệm gì cả.”

Tôi gặt đầu và nghiệm tới điều mà nhà báo West Australia gọi là “chạm tới sợi dây báo động nghề nghiệp”. Tôi nghĩ đến người thanh niên phòng nhân sự đống lý lịch ra làm những ứng viên trên 35 tuổi và những người dưới 35. Tôi nghĩ về Adrian, người bạn bị giảm biên chế đã mua một đại lý du lịch và giờ đang học trường luật, chờ ra trường ở tuổi 57. Tôi nghĩ đến Người bố thông thái, người tin vào sức mạnh của nền tảng giáo dục tốt, dù sự giáo dục tốt rốt cuộc cũng không cứu được người. Cuối cùng, thoát khỏi những ý nghĩ riêng tư, tôi nói với Kim: “Có vẻ như những ý tưởng kinh doanh cũ đối nghịch với những ý tưởng mới.

“Anh đoán chắc là những ý tưởng kinh doanh của cô ấy mới hơn của anh ấy?” Kim hỏi.

Tôi gật đầu. “Chúng ta hãy bỏ đi từ kinh doanh. Như vậy là cô ấy có những ý tưởng mới còn anh ấy vẫn vận hành trên những ý tưởng mà anh trau dồi ở trường phổ thông. Họ chỉ hơn nhau vài tuổi nhưng những ý tưởng của cô ấy mới… tuy không độc đáo nhưng với cô chúng mới, tươi tắn và phấn khích, vì vậy cô cũng không độc đáo và anh đã giữ chúng suốt 40 năm qua!”

“Đúng vậy. Những ý tưởng, đặc biệt là phương pháp để thành công của họ đã trở lên lạc hậu,” tôi đáp. “Anh ấy thức dậy và đi làm, nhưng thay vì là một người tiến bộ và sáng tạo với những ý tưởng mới, thì anh bây giờ với những ý tưởng cũ trong khi chỉ mới 50 tuổi. Vấn đề là anh ấy đã già và đã lạc hậu từ cách đây mười năm mà không hề hay biết. Anh vẫn tiếp tục với những phương pháp cũ và không sẵn sàng thay đổi phương pháp của mình.

Ngày nay anh tất bật ngược xuôi khắp thành phố với bản lý lịch trong tay và đau tranh công ăn việc làm với người còn rất trẻ.”

“Vậy, lời khuyên ‘hãy học đi và lấy điểm cao’ là lời khuyên tốt kho anh còn nhỏ,” Kim nói, “nhưng lại là lời khuyên xấu khi anh trưởng thành.”

“Vấn đề là anh ấy bị mắc bẫy ở trong ngay chính phương pháp để thành công của mình mà không hề hay biết,” tôi nói nhỏ nhẹ. “Anh ấy không nhận ra rằng lời khuyên tốt trong quá khứ là lời khuyên xấu hiện tại, và vì tương lai của anh thật u ám.”

“Anh vẫn giữ phương pháp cũ,” Kim đáp lại.

“Và còn tiếp tục dùng nó nữa… Nó càng ít hiệu quả thì anh ấy càng bất an, và anh lại càng khuyến khích những người khác làm theo lời khuyên của anh – theo phương pháp của anh - mặc dù, đối với anh nó chẳng có tác dụng gì cả.”

“Tôi nghĩ anh kẹt ở hai nơi. Thứ nhất, anh ấy bị kẹt ở chỗ phương pháp để thành công của mình không có tác dụng nên chán nản và mệt mỏi… nhưng anh vẫn tiếp tục. Thứ hai, anh ấy bị kẹt trong quá khứ, lúc anh ấy thành công nhất. Và vì phương pháp của mình có hiệu quả cao, nên anh ấy muốn tái khẳng định với chính mình rằng ngày nay anh đang muốn làm điều đúng đắn.”

“Vì vậy anh nói cho tất cả mọi người làm điều anh đã làm. Thậm chí nó đã hết hiệu nghiệm.”

“Anh ấy chưa nhận ra nó đã hết tác dụng. khi bạn ra trường, không ai trao cho bạn tấm bản đồ chỉ đường tới thành công. Một khi dấu vết biến mất, đa số chúng ta lại cố công lần mò tìm đường qua khi rừng rậm, hy vọng sẽ tìm lại được dấu vết. Có người tìm lại được, có người không. Khi không tìm được dấu vết mới bạn thường ngồi nghĩ về lối cũ. Đó là cuộc sống thực.”

NHỮNG Ý TƯỞNG DÁNH CHO CÁC BẬC BỐ MẸ

Cách đây một vài năm, tôi xem một chương trình truyền hình, trong đó các bà mẹ mang con cái tới sở làm để khoe chúng làm được gì. Người dẫn chương trình xoáy vào tình tiết đó và nói: "Đây là một ý tưởng hoàn toàn mới - mẹ dạy con gái hãy là người làm thuê tốt trong tương lai."
Tôi thốt lên: "Ôi! Một ý tưởng cũ mèm!"
Khi nói chuyện với những thanh niên ngày nay, tôi thường hỏi họ xem họ đang theo phương pháp để thành công của ao - của họ hau của bố mẹ?
Vào thời của tôi, ở thập niên 1960, các ông bố bà mẹ dạy con rằng: "Hãy học đi, đạt điểm cao và tìm việc làm ổn định." Tôi rất sợ điều này. Sở dĩ họ dạy con mình như thế vì nhiều người trong số họ lớn lên trong thời kỳ Đại khủng hoảng, một thời kỳ công ăn việc làm rất hiếm hoi. Do vậy, nỗi sợ thất nghiệp, sợ không cói đủ tiền luôn ám ảnh họ một cách sâu sắc.
Ngày nay bạn nhìn quanh sẽ thấy khắp nơi đều có bảng "Thông báo tuyển dụng". Những ông chủ ráo riết tìm bất cứ ai biết đọc biết viết, vui vẻ, biết mỉm cười và có thể huấn luyện được. Mặc dù những kỹ năng kỹ thuật khá quan trọng nhưng nhiều đóng góp khác còn có ý nghĩa đối với các ông chủ hơn. Mặc dù có hàng hà sa số công ăn việc làm, nhưng tôi vẫn nghe những người trẻ lạp đi lặp lại với con họ cũng với vẻ hãi hùng, những lời bố mẹ họ đã nói với họ: "hãy đi học, đạt điểm cao và tìm việc làm."

Khi tôi nghe ai đó nói: "Nhưng chúng ta cần phải có công ăn việc làm ổn định", tôi nói: "hãy từ từ nào, bình tĩnh lại hít thở và nhìn quanh. Có rất nhiều công việc đang chờ bạn. Thời kỳ khủng hoảng đã qua, Internet ngày nay càng phát triển mạnh. Hãy thôi trút xuống những lời khuyên cũ kỹ lạc hạu. Ngày nay, nếu bạn muốn có việc làm an toàn, ổn định bạn có thể tìm được. Vậy, hãy ngừng một chút và suy nghĩ."
Có người bình tĩnh, có người không. Đa số những người tôi gặp đều sợ không có việc làm, không có tiền đóng góp tiền nhà, một số người không thể nghĩ sáng suốt được vì những nỗi sợ do bố mẹ truyền lại.
Một trong những điều quan trọng nhất bố mẹ có thể làm là ngừng lại, suy

nghĩ đến tương lai, hơn là đưa ra những lời khuyên dựa vào kinh nghiệm cũ.

TÔI CẦN PHẢI NGỪNG LÀM ĐIỀU TÔI GIỎI

Khi tôi nghỉ hưu vào năm 1974 lúc đó tôi 47 tuổi, câu hỏi "Mình sẽ làm gì trong quãng đời còn lại?" đè nặng tâm trí tôi. Thay vì nghỉ ngơi một năm, tôi quyết định làm điều được gọi là "đầu tư lại" bản thân. Tức là tôi cần thay đổi phương pháp để thành công trong học tập và trong công việc của mình. Nếu tôi không làm, tôi sẽ giống một võ sĩ già trở lại đấu trường sau một năm vắng bóng. Bằng cách đầu tư lại bản thân, tôi không làm điều giỏi và thích làm. Điều đó có nghĩa là tôi phải dừng dạy kinh doanh và đầu tư. Để đầu tư lại mình, tôi cần phải học những điều mới, cần thiết cho bản thân để thay đổi cách làm cũ của mình. Để làm được điều đó, tôi tạo ra một trò chơi để dạy những gì tôi đã học cách viết, một môn tôi từng rớt hai lần ở trường phổ thông. Ngày nay tôi được biết đến như một nhà văn hơn bất cứ ngành nghề nào khác tôi từng làm. Nếu không có phương pháp để thành công trong học tập, công việc và trong tài chính, tôi đã không dám mạo hiểm chuyển đôit cuộc đời mình. Mà nếu tôi không chuyển hướng tôi sẽ thành vô dụng ở tuổi 47,s ẽ gặm nhấm quãng đời còn lại bằng lỳ ức về những ngày huy hoàng đã xa.

CÔNG ĂN VIỆCH LÀM ÔNT ĐỊNH GÓP PHẦN NHƯ THẾ NÀO CHO CUỘC SỐNG GIA ĐÌNH?

Bố mẹ ngày nay cần nhìn xa trông rộng hơn trong việc học và tìm công ăn việc làm của con cái, vì chúng thông minh hơn. Chúng đã thấy được ảnh hưởng của công ăn việc làm ổn định đối với cuộc sống gia đình, và chúng thấy bố mẹ chúng có công việc làm nhưng không có cuộc sống. Đó không phải là tương lai mà con cái muốn. Để trở thành bố mẹ thành công với mối quan hệ tốt đẹp với con cái mình, các bậc bố mẹ phải nhìn vào quả cầu pha

lê, nhưng không phải của họ mà là của con cáo. Phải chia sẻ tầm nhìn vào tương lai, hơn là bắt ép con cáo theo quan điểm về tương lai của mình.

Tôi đã thấy nhiều tranh luận giữa bố mẹ và con cái về phương pháp để thành công. Ví dụ, bố mẹ nói: "Con phải đi học", con cái lại bảo: "Con muốn ra khỏi trường". Để có mối quan hệ thành công, bô mẹ phải thấy và hiểu được tầm nhìn của con cái, bởi vì rõ ràng nền giáo dục không tốt không phải là một phần của tầm nhìn đó. Ở thời điểm này, tôi không khuyên bố mẹ cứ để mặc kệ con cái muốn làm gì thì làm. Điều tôi muốn nhấn mạnh là: bố mẹ cần nhìn xa hơn là cấp ghép phương pháp để thành công đã có tác dụng mỹ mãn với mình vào đầu con cái. Tôi biết không dễ, nhưng tôi nghĩ như thế vẫn tốt hơn là xung đột.

Khi bố mẹ nhìn thấy điều con cái nghĩ, và hướng đi của chúng thì việc thông tin giữa bố mẹ và con cái tốt hơn và bố mẹ sẽ chỉ dẫn cho chúng. Thật là vô ích khi bố mẹ nghiêm khắc bảo "Bố mẹ không muốn con làm như thế", nhưng bọn trẻ cứ sẽ làm hoặc đã làm như thế rồi. Chia sẻ quan điểm và làm giảm thiểu sự va chạm trong phương pháp để thành công giữa bố mẹ và con cái đóng vai trò quan trọng trong sự hướng dẫn dài hạn.

Một khi đã có thông tin liên lạc, tôi nghĩ bố mẹ nên chia sẻ với con cái ở điểm chúng thích làm nhiều nghề trong cuộc sống hơn là một nghề suốt đời. Một khi nắm bắt được ý tưởng ấy, con cái sẽ đề cao việc học suốt đời hơn. Khi đó, nó sẽ hiểu được tại sao cần phải phát triển phương pháp để thành công trong học tập để thành công trong học tập, và tại sao tới trường là quan trọng. Tôi nghĩ điều này không quan trọng vì tôi không nghĩ bất cứ bố mẹ nài lại muốn con cái mình bị kẹt trong một công việc không lối thoát, và "gừng càng gì càng cay."
So sánh những ý tưởng

Thời đại công nghiệp Thời đại công nghệ thông tin
Việc làm ổn định, theo bằng cấp Công việc tự do, công ty ảo
Trả lương theo thâm niên Trả lương theo kết quả làm việc
Một công việc Có nhiều nghề
Làm việc cho tới tuổi nghỉ hưu Nghỉ hưu sớm
Chạy theo chiếc kim đồng hồ Làm việc khi có cảm hứng
Trường học Những cuộc thảo luận
Bằng cấp Tài năng nội lực thật sự
Kiến thức cũ Những ý tưởng mới
Kế hoạch nghỉ hưu của công ty Bản lý lịch hồ sơ tự quản lý
Kế hoạch nghỉ hưu nhà nước Không cần điều này
Kế hoạch chăm sóc sức khoẻ của chính phủ Không cần
Làm việc ở công ty Làm việc tại nhà
Tóm lại, bạn và con bạn sec có nhiều sự lựa chọn hơn bố mẹ bạn. Những sự lựa chọn của thời đại công nghệ thông tin. Điều mấu chốt là, ngày nay có nhiều sự lựa chọn hn, và con cái bạn biết điều đó. Thách thức ở đây là phải ủng hộ trường học, và bố mẹ chuẩn bị cho con cái có những kỹ năng học tập để chúng có càng nhiều sự lựa chọn càng tốt. Tôi nghĩ, chẳng có bố mẹ nào lại muốn con mình dừng chân ở ngay hiệu bán giày vì nó đã làm theo lời khuyên "Đi học thật tốt để có công ăn việc làm ổn định:. Ngaàynya con cáo cần được giáo dục tốt hơn thế.

MỘT LỜI NHẮN NHỦ CUỐI CÙNG

Trong một lớp học dành cho người lớn, khi tôi nói với họ rằng chính lời khuyên "đi học thật tốt để có công ăn việc làm ổn định" đã sập bẫy, thì nhiều cánh tay giơ lên và yêu cầu giải thích rõ hơn. Nhiều người đã hiểu rõ đó là lời khuyên tốt cho đứa trẻ, nhưng là xấu đối vời người lớn… nhưng họ vẫn muốn biết nhiều hơn. Một học viên hỏi: "Bằng cách nào mà có công ăn việc làm lại khiến ta sập bẫy?"

"Một câu hỏi hay," tôi nói. "Không phải công ăn việc làm khiến ta sập bẫy, mà chính lời nhấn mạnh đi kèm với lời tuyên bố 'đi học để có công ăn việc làm' đã bẫy bạn"

Lời nhắn đi kèm? Một học viên hỏi. "Lời nhấn mạnh đó là gì"

"Lời nhấn mạnh đó: "Hãy cẩn thận và đừng có phạm lỗi đó"

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Dịch giả: Thiên Kim

TẬP V -

Giới thiệu

Vì sao David gặp Goliath

David và Goliath là một trong những câu chuyện mà người cha giàu thích nhất. Tôi nghĩ rằng ông tự xem mình là David, một người bắt đầu từ con số không, sau đó dám đứng lên chống lại gã khổng lồ. Người cha giàu nói: "David sở dĩ có thể đánh bại được Goliath vì David đã biết cách sử dụng đòn bẩy. Một chàng trai trẻ và một khẩu súng cao su đơn giản mạnh hơn nhiều so với một gã khổng lồ là Goliath. Đó là sức mạnh của đòn bẩy". Những cuốn sách trước của tôi đề cập về sức mạnh của vòng quay tiền mặt. Người cha giàu thường nói: "Vòng quay tiền mặt là từ ngữ quan trọng nhất trong thế giới tiền bạc. Từ ngữ quan trọng thứ hai là đòn bẩy". Ông cũng nói:" Đòn bẩy cũng là lý do vì sao một số người trở nên giàu, một số còn lại thì không". Và người cha giàu tiếp tục giải thích rằng đòn bẩy là sức mạnh, mà đòn bẩy có thể làm việc cho bạn hoặc có thể chống lại bạn. Vì đòn bẩy là sức mạnh, một số người dùng nó, một số thì lạm dụng nó, một số thì sợ nó. Ông nói tiếp: " Lý do ít hơn 5% người Mỹ là người giàu vì chỉ có 5% biết sử dụng sức mạnh đòn bẩy. Nhiều người muốn giàu có, đã thất bại trong việc làm giàu vì họ đã lạm dụng. Và hầu hết mọi người không giàu có được vì họ sợ sức mạnh của đòn bẩy."

Có rất nhiều dạng đòn bẩy

Đòn bẩy có rất nhiều dạng. Một trong những dạng được tín nhiệm đó là

mượn tiền. Ngày nay chúng ta có cái nhìn không tốt về những người mượn tiền. Hàng triệu người gặp rắc rối về tài chính vì sử dụng sức mạnh của nợ để chống lại họ. Vì hậu quả của việc lạm dụng đòn bẩy nợ, nhiều người đã sợ dạng đòn bẩy này, và nói rằng: "Cắt giảm thẻ tín dụng, trả hết tiền vay và đừng bao giờ nợ". Người cha giàu của tôi thường cười và nói: "Cắt giảm thẻ tín dụng không làm con giàu. Cắt giảm thẻ tín dụng chỉ làm con khốn khổ thêm". Tuy nhiên, người cha giàu đồng ý rằng nếu bạn đã lạm dụng đòn bẩy nợ, bạn nên cắt giảm thẻ tín dụng, trả hết các khoản vay, thoát khỏi nợ nần. Ông nói: "Đưa thẻ tín dụng cho một người giống như đưa khẩu súng cho người say rượu. Ai gần một người say rượu đều nguy hiểm, ngay cả người say ấy". Thay vì dạy chúng tôi sợ sức mạnh của đòn bẩy nợ, người cha giàu đã dạy tôi và con trai ông làm thế nào để sử dụng sức mạnh của nợ vào mục đích của mình. Chính vì vậy mà ông thường nói: "Có nợ tốt và nợ xấu. Nợ tốt làm con giàu và nợ xấu làm con nghèo". Hầu hết mọi người đều mang nợ xấu, một số người khác thì sợ nợ và tự hào khi hết nợ…ngay cả khi trả hết nợ tốt. Trong cuốn sách này, quý vị sẽ khám phá làm thế nào mà vợ tôi, Kim, và tôi về hưu sớm và về hưu giàu vì chúng tôi lún sâu trong nợ, lún sâu với những nợ tốt, nhưng món nợ đã làm tôi giàu và tự do tài chính. Nói cách khác, chúng tôi đã sử dụng sức mạnh của đòn bẩy, chúng tôi đã không lạm dụng nợ hay sợ chúng. Thay vì như thế, chúng tôi tôn trọng sức mạnh của đòn bẩy và sự dụng nó một cách khôn ngoan và thận trọng.

Mọi người có thể giàu hay không?

Trong hàng trăm cuộc phỏng vấn sau khi cuốn "Rich dad poor dad" phát hành, tôi đã được đặt câu hỏi: " Ông nghĩ mọi người đều có thể giàu a`?"
Tôi trả lời: "Vâng. Tôi nghĩ mọi ngượi đều có tiềm năng để trở nên giàu."
Sau đó , tôi được hỏi: "Nếu mọi người đều có tiềm năng để giàu có, tại sau một số ít chúng ta lại thật sự giàu?". Tôi thường trả lời: "Tôi không đủ thời gian để trả lời câu hỏi đó" Nếu họ cứ khăng khăng, tôi nói: "Hầu hết câu trả

lời nằm trong cuốn sách đầu tiên trong Rich dad series.” Nếu người phỏng vấn vẫn cố chấp, họ có thể hỏi: ”Khi nào ông sẽ cho chúng tôi toàn bộ câu trả lời?”
Tôi trả lời: ” Tôi không biết ai có thể có toàn bộ câu trả lời”.

Mặc dù tôi không có toàn bộ câu trả lời, nhưng tôi rất hạnh phúc vì cuối cùng tôi đã mang cho đọc giả cuốn sách này, cuốn sách thứ 5 trong Rich dad series. Cuốn sách này sẽ giải thích rõ ràng vì sao tôi tin rằng mọi người chúng ta đề có tiềm năng để giàu có…xin nhắc là mọi người chúng ta, chứ không phải là một trong số chúng ta. Tôi cũng sẽ giải thích vì sao vợ tôi, Kim, và tôi có thể về hưu sớm và về hưu giàu, mặc dù chúng tôi bắt đầu từ con số không. Và tôi cũng sẽ giải thích tại sao một số người thì giàu còn một số khác thì nghèo mặc dù chúng ta ai cũng có tiềm năng tiềm tàng. Tất cả đều vì đòn bẩy.
Các tập sách trước của tôi nói về sức mạnh của vòng quay tiền mặt. Cuốn sách này hoàn toàn về đòn bẩy. Vì sao phải cả một cuốn? Lý do là vì đòn bẩy là một một chủ đề rộng lớn, nó bao gồm mọi thứ trong cuộc sống. Cuốn sách sẽ tập trung vào ba dạng đòn bẩy. **Bao gồm:**

Phần 1: Sức mạnh đòn bẩy của trí óc

Đây là phần quan trọng nhất của cuốn sách. Trong phần này, bạn sẽ khám phá vì sao tiền không làm bạn giàu. Đồng thời, bạn cũng khám phá đòn bẩy mạnh nhất trên thế giới, là trí óc, có khả năng làm bạn giàu hay nghèo. Cũng như một người có thể sử dụng, lạm dụng hay khiếp sợ đòn bẩy nợ, điều này cũng tương tự khi đề cập đến bộ óc của bạn, một công cụ đầy quyền lực.

Lời nói là đòn bẩy

Bạn sẽ khám phá sức mạnh của lời nói. Người cha giàu luôn luôn nói:”Lời

nói là đòn bẩy. Lời nói là công cụ đầy quyền lực…công cụ của bộ não. Cũng như con có thể dùng nợ để trở nên giàu hay nghèo, lời nói cũng có thể được sử dụng để làm con giàu hay nghèo". Trong phần này, bạn sẽ thấy sức mạnh của lời nói và làm thế nào người giàu dùng lời nói giàu và người nghèo dùng lời nói nghèo. Người cha giàu thường nói: " Bộ óc của con có thể là tài sản mạnh nhất của có thể là tiêu sản mạnh nhất. Nếu con dùng lời nói đúng, con sẽ trở nên rất giàu. Nếu con dùng những lời nói sai, bộ óc con sẽ làm con nghèo". Trong phần này bạn sẽ khám phá lời nói giàu và lời nói nghèo…lời nói nhanh và lời nói chậm. Bạn sẽ biết vì sao người cha giàu nói:" Không phải có tiền mới làm ra tiền". Ông nói: "Làm giàu bắt đầu bằng lời nói của con mà lời nói thì miễn phí". Trong Rich dad poor dad, bạn có thể nhớ rằng người cha giàu cấm tôi và con trai ông nói: "Tôi không mua nổi nó". Người cha giàu dạy rằng: " Sự khác nhau giữa người giàu và người nghèo là người nghèo thường hay nói "Tôi không mua nổi nó" nhiều hơn người giàu. Đó là điểm khác nhau cơ bản".

Tại sao đầu tư không rủi ro

Trong cuốn sách này bạn sẽ biết vì sao những người thường nói "Đầu tư là rủi ro" là những người thất bại trong thị trường đầu tư. Một lần nữa là vì lời nói. Bạn sẽ khám phá rằng những gì bạn tin là thật sẽ là là thực tế của bạn. Đồng thời bạn cũng sẽ khám phá vì sao những người nghĩ rằng đầu tư là rủi ro thường đầu tư vào những cuộc đầu tư rủi ro nhất. Để đầu tư an toàn hơn, lợi nhuận cao, mọi người phải bắt đầu bằng cách thay đổi lời nói.

Như đã nói trước đây, sức mạnh của đòn bẩy có thể được sử dụng, làm dụng hay khiếp sợ. Trong phần này, bạn sẽ hiểu làm thế nào sử dụng đòn bẩy của trí óc để chiếu cố tình hình tài chính của bạn, hơn là chống lại bạn. Người cha giàu thường nói:"Hầu hết mọi người dùng công cụ quyền lực mạnh nhất là trí óc để làm họ nghèo. Đó không phải là sử dụng, đó là lạm dụng. Bất cứ khi nào con nói "Tôi không mua nổi nó", "Tôi không làm được việc đó",

"Đầu tư là rủi ro" hay "Tôi sẽ không bao giờ giàu nổi", con đang sử dụng đòn bẩy đầy quyền lực mà con có để hại con".

Nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu, bạn cần sử dụng trí óc của bạn trong sự hợp tác, không phải để chống lại bạn. Nếu bạn không làm được điều đó, hai phần sau của cuốn sách này không khả thi cho bạn, cho dù chúng thật dễ làm. Nếu bạn làm chủ được dạng đòn bẩy mạnh nhất , hai phần sau sẽ rất dễ vì chúng rất đơn giản.

Phần 2: Sức mạnh đòn bẩy của kế hoạch

Trong cuốn sách, Rich dad's guide to investing, tôi đã viết "Đầu tư là một kế hoạch." Để về hưu sớm, tôi và vợ đã có một kế hoạch…một kế hoạch bắt đầu với con số không, vì chúng tôi không có gì. Mặc dù chúng tôi đã bắt đầu từ số không, chúng tôi đặt mục tiêu xấp xỉ $85.000 - $120.000 thu nhập trong một năm, phụ thuộc vào thị trường, mà không phải làm việc. Thu nhập của chúng tôi chỉ đơn thuần từ các vụ đầu tư. Mặc dù đó không phải là một số tiền lớn, nhưng chúng tôi đã được tự do tài chính vì chi phí hàng năm của chúng tôi ít hơn $50.000.

Chúng tôi về hưu sớm để làm giàu

Một trong những thuận lợi của việc về hưu sớm là chúng ta có thời gian rảnh rỗi để làm giàu. Tạp chí Forbes định nghĩa giàu là thu nhập một năm từ 1 triệu đô trở lên. Nói cách khác, theo tạp chí Forbes, chúng tôi chưa giàu khi chúng tôi về hưu. Biết được điều đó, một trong những lý do để về hưu sớm là chúng tôi có thời gian để làm giàu. Sau khi về hưu, kế hoạch của chúng tôi là dành thời gian để đầu tư và xây dựng các công ty. Ngày nay, không những chúng tôi nắm giữ những bất động sản giá trị, chúng tôi còn có một công ty ấn bản, một công ty khai thác mỏ, một công ty công nghệ thông tin, một

công ty dầu khí, cũng như đầu tư vào thị trường chứng khoán. Thu nhập của chúng tôi hàng năm lên hàng triệu đô và tiếp tục tăng nhanh chóng, ngay cả khi thị trương chứng khoán sụp đổ. Tất cả đều đi theo kế hoạch.

Cũng trong cuốn, Rich dad's guide to investing, tôi nói rằng hầu hết mọi người có kế hoạch để trở nên nghèo. Vì vậy mà nhiều người nói: "Khi tôi về hưu, thu nhập của tôi sẽ thấp xuống". Nói cách khác, họ đang nói: "Tôi có kế hoạch làm việc cực nhọc suốt đời và tôi sẽ trở nên nghèo hơn khi về hưu." Đó là một kế hoạch chấp nhận được trong thời đại Công nghiệp, nhưng là một kế hoạch nghèo trong thời đại Thông tin.

Hàng triệu công nhân hiện nay đang tính toán trong kế hoạch về hưu, như: 401k, IRA, Superannuation (ở Australia), RRSP (ở Canada). Những kế hoạch về hưu này tôi gọi là Kê hoạch về hưu thời đại Thông tin. Tôi gọi như thế vì trong thời đại Thông tin, công nhân gánh trách nhiệm cho sự nghỉ hưu. Trong thời đại Công nghiệp, công ty hay chính phủ sẽ gánh trách nhiệm vấn đề tài chính của bạn khi bạn hết làm việc. Có một điều làm tôi sốc là hàng triệu người làm việc cực nhọc đặt toàn bộ tương lai tài chính của mình vào thị trường chứng khoán. Điều gì sẽ xảy ra nếu có chuyện chẳng may, một khi họ đã 60 tuổi? Bạn sẽ nói với họ "Đi xin việc làm và bắt đầu tiết kiệm"? Điều đó đã làm tôi lo lắng và vì sao tôi viết sách và dạy học. Tôi tin rằng chúng ta cần được giáo dục và chuẩn bị tốt hơn cho thời đại Thông tin, thời đại mà chúng ta cần biết nhiều về tiền bạc. Thời đại mà chúng ta gánh trách nhiệm tài chính bằng chính mình chứ không phải chính phủ hay công ty một khi chúng ta nghỉ làm việc.

Hãy nhìn vào con số. Vào năm 2010, 75 triệu trẻ em thời kì bùng nổ dân số đầu tiên sẽ bắt đầu nghỉ hưu. Sau nhiều năm, giả sử 1 trong số 7 triệu người này bắt đầu lấy chỉ $1000 từ kế hoạch về hưu của chính phủ và $1000 từ thị trường tài chính mỗi tháng. Tính sơ sơ, 75 tỷ đô mỗi tháng từ chương trình

của chính phủ và 75 tỷ đô từ thị trường tài chính. 75 tỷ đô mỗi tháng từ chính phủ và thị trường tài chính là một tác động lớn. Chính phủ sẽ làm gì? Tăng thuế? Thị trường tài chính sẽ làm gì khi 75 tỷ đi ra thay vì đi vào? Hay ai đó khuyên bạn " Mua và giữ đó, đầu tư dài hạn"? Tôi không có viên ngọc pha lê và cũng không giả vờ đoán trước tương lai. Nhưng tôi có thể nói rằng 150 tỷ đô chảy ra ngoài từ hai tổ chức lớn thay vì chảy vào sẽ dẫn đến vài gợn sóng cho nền kinh tế.

Những kế hoạch lạc hậu từ nền kinh tế lạc hậu sẽ dẫn đến hàng triệu người gặp thử thách gay go về tài chính một khi họ hết khả năng làm việc. Hàng triệu người Mỹ không có kế hoạch về hưu của công ty hay kế hoạch của cá nhân họ. Họ sẽ làm gì? Làm việc cực nhọc suốt đời là một kế hoạch nghèo. Bất chấp đây là kế hoạch nghèo, hàng triệu người theo kế hoạch này, ngay cả một số người làm rất nhiều tiền hiện nay. Họ làm việc chăm chỉ hôm nay mà chẳng để được gì cho ngày mai.
Tôi nghe nhiều người nói "Tôi không cần nhiều tiền khi tôi nghỉ hưu. Tôi sẽ trả hết tiền mua nhà và sẽ cắt giảm chi phí". Điều đó đúng nhưng chí phí y tế của bạn sẽ tăng lên nhiều. Ngày nay thuốc men, chi phí sức khoẻ, nha khoa…đã rất đắt đối với người lao động. Điều gì sẽ xảy ra khi ngành y tế phải đối mặt với hàng triệu người về hưu cần được chăm sóc sức khoẻ không đủ tiền trả?

Có thể vì vậy mà Alan Greenspan, chủ tịch Cục Dự Trữ Liên Bang, gần đây có phát biểu trên TV, "Chúng ta cần phải bắt đầu giáo dục tự do tài chính ở trường học". Chúng ta cần giáo dục con trẻ phải tự lo về tài chính, hơn là dạy chúng mong đợi chính phủ hay công ty mà chúng đang làm việc se lo cho chúng sau khi chúng nghỉ hưu.
Nếu bạn muốn về hưu sớm và về hưu giàu , bạn cần một kế hoạch tốt hơn những người khác. Phần 2 tập trung về sức mạnh đòn bẩy của việc có một kế hoạch làm thế nào để về hưu sớm và giàu.

Phần 3: Sức mạnh đòn bẩy của hành độ

Có một câu chuyện về ba con chim đậu trên hàng rào. Câu hỏi là, "Nếu hai con quyết định bay đi, hỏi còn lại mấy con?". Câu trả lời là: "Ba con bay đi hết". Bài học ở đây là, bạn quyết định làm một điều gì không có nghĩa là bạn sẽ làm những gì bạn đã quyết định. Sở dĩ 5% người Mỹ giàu có là vì 95% dân số Mỹ có thể muốn giàu nhưng chỉ 5% đưa vào hành động.

Trong cuốn sách trước, tôi viết rằng hệ thống trường học phạt học sinh khi chúng mắc lỗi. Nhưng, nếu bạn nhìn lại chúng ta đã học như thế nào, chúng ta học từ lỗi lầm. Hầu hết chúng ta học lái xe đạp bằng cách té ngã một vài lần. Chúng ta hoc đi đứng cũng thế. Rồi chúng ta đến trường để được dạy rằng chúng ta không được té. Chúng ta được dạy rằng những người té là những người ngu dốt. Chúng ta được dạy rằng người thông minh là người đậu trên hàng rào như ba chú chim và học thuộc lòng câu trả lời.

Nếu bạn nhìn vào tiểu sử những người giàu nhất thế giới hiện nay, như Bill Gates, nhà sáng lập Microsoft, Michael Dell, nhà sáng lập Dell Computer, Ted Turner, nhà sáng lập CNN, Henry Ford, nhà sáng lập Ford Motor, và Thomas Edison, nhà sáng lập General Electric, họ đều bỏ học nửa chừng.

Tôi không nói trường học không tốt. Trong thời đại Thông tin, trường học và giáo dục quan trong hơn bao giờ hết. Tôi nói rằng đôi khi để thành công, chúng ta cần phải học không làm những điều mà chúng ta đã được dạy là phải làm. Nếu bạn muốn thành công hơn, đơn giản là nhìn bọn trẻ học như thế nào và bắt chước chúng. Một điều tôi đã được học là làm thế nào để vượt qua nỗi sợ của việc phạm lỗi, của việc thất bại, của việc ngại ngùng. Hầu hết mấy đứa trẻ đều biết làm thế nào để làm điều đó mọt cách tự nhiên, sau đó chúng ta lại dạy chúng không làm điều đó ở trường. Nếu tôi không được học

phạm lỗi như thế nào, thất bại như thế nào và vượt qua sự ngại ngùng như thế nào, tôi đã không về hưu sớm và giàu như bây giờ.

Ba điều dễ dàng mà mọi người có thể làm để giàu có

Tôi luôn luôn nói rằng những điều bạn cần làm để trở nên giàu có thật đơn giản và dễ dàng. Hầu hết mọi người đều làm được. Tôi rất hạnh phúc được chia sẻ cuốn sách này vì Phần 1 và 2 chuẩn bị cho bạn để làm những điều đơn giản bạn cần phải làm, nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu. Trong phần 3 tôi sẽ đi vào những điều đơn giản và dễ dàng mà mọi người có thể làm để giàu có. Tôi sẽ đi vào ba loại tài sản chính giúp bạn giàu có và cho phép bạn về hưu sớm.

Ba loại đó là:
1. Bất động sản
2. Tài sản dưới dạng giấy tờ
3. Công ty

Trong phần 3, bạn sẽ khám phá ra điều bạn cần làm để bắt đầu thu được ba loại tài sản cực kỳ quan trọng này. Lý do tôi và Kim về hưu sớm và giàu vì chúng tôi dành thời gian để thu thập các tài sản này chứ không làm việc vì tiền.

Nếu bạn đọc hết cuốn sách, bạn có thể làm theo những bước đơn giản để bắt đầu thu thập 3 loại tài sản quan trọng, tài sản mà 5% dân số có được. Tôi xin hứa với bạn rằng bạn có thể làm các bước, nhưng bạn phải đọc hết 2 phần đầu của cuốn sách. Nếu không, bạn không thể làm theo các bước ấy, ngay cả khi nó thật dễ dàng. Cũng như người cha giàu đã nói với tôi nhiều năm trước “Làm giàu bắt đầu với ý tưởng đúng đắn, lời nói đúng và một kế hoạch đúng. Sau khi con có nó, các bước hành động thật dễ”.

Vậy vì sao David gặp Goliath? Câu trả lời của người cha giàu :"David gặp Goliath vì David có thể gặp con người phi thường ngự trị trong anh ta". Ông còn thêm: "Trong mỗi chúng ta đều có một David và một Goliath. Nhiều người không thành công trong cuộc sống vì họ bỏ chạy mỗi khi gặp Goliath. Nếu không có Goliath, David sẽ không bao giờ trở thành người phi thường." Người cha giàu dùng câu chuyện này để truyền cảm hứng cho tôi và con trai ông trở thành những gã khổng lồ về tài chính. Nói cách khác, thay vì giết đi gã khổng lồ, người cha giàu đã khuyên chúng tôi trở thành những người khổng lồ.

Cuốn sách này nói về tự do tài chính. Kim và tôi đã được tự do bằng cách thu thập hoặc xây dựng tài sản…những tài sản làm việc cực nhọc vì vậy chúng tôi không phải làm việc. Một khi chúng ta đã tự do, chúng ta chỉ đơn giản tiếp tục xây dựng lợi tức của ba loại tài sản, bao gồm doanh nghiệp, cổ phiếu và bất động sản. Chúng tôi về hưu sớm và trở nên giàu hơn bằng cách sử dụng đòn bẩy, chúng tôi đã có thể xây dựng những loại tài sản này. Ngày nay, những tài sản ấy sản sinh cho chúng tôi thật nhiều thu nhập trong khi chúng tôi làm việc thật ít. Nếu bạn muốn làm y như vây, cuốn sách này dành cho bạn. Cuốn sách này được viết ra để giúp bạn tìm con đường tự do tài chính của chính bạn… tự do từ những công việc cực nhọc của cuộc sống.

Tóm lại, David trở nên phi thường bằng cách sử dụng sức mạnh của các loại đòn bẩy. Bạn có thể làm giống như thế. Cuốn sách này sẽ khơi dậy con người phi thường trong bạn.

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Dịch giả: Thiên Kim

Chương 1

Làm thế nào để về hưu sớm và giàu

Phần 1: Sức mạnh đòn bẩy của trí óc

Sức mạnh đòn bẩy mạnh nhất đó là trí óc của chúng ta. Vấn đề của loại đòn bẩy này là nó có thể làm việc theo ý của bạn hoặc cũng có thể chống lại bạn. Nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu, điều đầu tiên bạn cần làm là sử dụng sức mạnh của trí óc bạn để làm bạn giàu. Khi nói đến tiền bạc, nhiều người dùng sức mạnh của trí óc họ để làm họ nghèo thêm.

Như người cha giàu nói: ”Sự khác nhau lớn nhất giữa người giàu và người nghèo là người nghèo thường hay nói “Tôi không mua nổi nó” nhiều hơn người giàu”. Trong phần này bạn sẽ thấy sự khác nhau giữa lời nói giàu và lời nói nghèo, lời nói nhanh và lời nói chậm. Bạn sẽ biết làm thế nào để thay đổi tương lai tài chính bằng cách thay đổi lời nói bạn sử dụng và cách bạn suy nghĩ. Nếu bạn thay đổi lời nói của bạn và suy nghĩ theo cách người giàu, về hưu sớm và giàu sẽ trở nên dễ dàng.

Chương 1: Làm thế nào để về hưu sớm và giàu

Tiếp theo câu chuyện làm thế nào vợ tôi, Kim, người bạn tốt nhất của tôi, Lary, và tôi bắt đầu cuộc hành trình từ chỗ phá sản cho đến giàu có và về hưu trong vòng 10 năm. Tôi kể câu chuyện này để khuyến khích những ai đang trong nợ nần hoặc cần chút tự tin để bắt đầu cuộc hành trình về hưu sớm. Khi Kim và tôi bắt đầu, chúng tôi gần hết tiền, không còn chút tự tin và lún sâu trong nợ. Chúng tôi có toàn nợ. Điều khác biệt là những gì chúng tôi

làm với những món nợ này.
Cuộc hành trình bắt đầu
Tháng 12 năm 1984, Kim, bạn
tôi, Larry Clark và tôi đang trượt tuyết ở Vancouver, British Columbia. Tuyết rất dày và trượt tuyết rất thú vị mặc dầu rất lạnh. Buổi tối, ba chúng tôi ngồi gần nhau trong cabin giữa những cây thông cao. Ngồi giữa đống lửa mỗi đêm, chúng tôi thảo luận kế hoạch của chúng tôi trong tương lai. Chúng tôi có những hy vọng rất cao nhưng lại rất ít tiềm lực. Kim và tôi đang trong những đồng đôla cuối cùng và Larry đang trong quá trình xây dựng một công ty khác. Những cuộc thảo luận của chúng tôi kết thúc rất khuya, mỗi đêm. Chúng tôi thảo luận về những cuốn sách mà chúng tôi đã đọc và những cuốn phim đã xem. Chúng tôi đã nghe các cuốn băng cát sét giáo dục đem theo và thảo luận những bài học ấy.

Vào ngày đầu năm, chúng tôi đề ra mục tiêu cho năm mới. Nhưng năm nay, mục tiêu của chúng tôi khác trước. Larry muốn làm nhiều hơn thay vì đề ra mục tiêu cho năm tới. Anh ta muốn đề ra mục tiêu thay đổi cuộc đời của chúng tôi. Anh ấy nói: “Tại sao chúng ta không viết một kế hoạch để tất cả chúng ta được tự do tài chính”.

Tôi lắng nghe những lời anh ta nói, nhưng điều đó không thích hợp với tình trạng của tôi lúc đó. Tôi đã mơ mộng về điều đó và biết một ngày nào đó tôi sẽ làm được. Nhưng ý tưởng tự do tài chính luôn luôn là ý tưởng của tương lai, không phải hôm nay…”Tự do tài chính ư?” Tôi nói.
Larry nói:”Chúng ta đã nói về nó nhiều lần rồi. Nhưng tôi nghĩ đây là lúc không phải nói, không phải mơ mộng, hãy bắt đầu tiến hành đi. Hãy viết xuống. Một khi ta viết xuống, chúng ta biết phải làm gì. Một khi chúng ta viết xuống, chúng ta sẽ hỗ trợ lẫn nhau trong cuộc hành trình”.

Gần hết tiền, Kim và tôi đã nhìn nhau và nói: “Đó là ý kiến hay nhưng tôi

nghĩ tôi nên tập trung vào việc làm sao để tồn tại vào năm tới". Tôi vừa mới thất bại doanh nghiệp túi nylon Velcro. Sau khi phá sản vào năm 1979, tôi đã mất 5 năm để xây dựng lại nó và sau đó lại bỏ nó. Tôi bỏ là vì doanh nghiệp đã thay đổi một cách trầm trọng. Chúng tôi đã không còn sản xuất ở Mỹ. Để cạnh tranh với các đối thủ khác, chúng tôi di dời nhà máy sang Trung Quốc, Đài Loan và Hàn Quốc. Tôi bỏ doanh nghiệp là vì tôi không thể tiếp tục sử dụng ý tưởng bóc lột công nhân để làm giàu cho mình. Doanh nghiệp đã bỏ tiền vào túi tôi nhưng tâm hồn tôi bị tổn thương. Tôi cũng đã mất một số người bạn là cộng sự của tôi. Tôi đã ra đi với một phần chia ít ỏi. Tôi không thể tiếp tục làm việc trong một công ty mà tâm hồn tôi bị cô lập và với những cộng sự mà tôi không thể nói chuyện được. Tôi không tự hào về việc tôi ra đi, nhưng tôi biết đây là lúc để ra đi. Tôi đã ở đó 8 năm và học được thật nhiều. Tôi đã học làm sao để xây dựng một doanh nghiệp, làm sao để huỷ bỏ một doanh nghiệp và làm sao để xây dựng lại nó. Mặc dù tôi đã ra đi với một số ít tiền, nhưng tôi đã đi với những bài học và kinh nghiệm vô giá.

"Cố lên", Larry nói,"Các bạn nhút nhát rồi. Thay vì đặt mục tiêu trong một năm, hãy đặt mục tiêu lớn trong nhiều năm. Hãy đi đến tự do".

"Nhưng chúng tôi không có nhiều tiền. Bạn biết chúng tôi đã bắt đầu một lần nữa. Tất cả những điều chúng tôi muốn làm là tồn tại trong 6 tháng tới hay 1 năm tới. Làm sao chúng tôi nghĩ về tự do tài chính khi trong đầu tôi bây giờ chỉ nghĩ về tồn tại". Một lần nữa tôi bị sốc và yếu đuối như thế. Sự tư tin trong tôi đã xuống rất thấp.

Larry tiếp: "Tôi không nói là về hưu trong năm tới. Tôi nói là lên kế hoạch về hưu bây giờ đi. Hãy viết xuống mục tiêu, nghĩ ra một kế hoạch và sau đó tập trung vào ý tưởng đó. Hầu hết mọi người không nghĩ về việc về hưu cho đến khi quá trễ…hoặc họ lên kế hoạch về hưu khi 65 tuổi. Tôi không muốn như thế. Tôi muốn sống. Tôi muốn giàu. Tôi muốn du lịch khắp thế giới khi còn trẻ để thích thú nó"

Và tôi ngồi đó lắng nghe Larry và bất thình lình, tôi nhớ lại lời của người cha giàu: "Thử thách lớn nhất của con là sự thiếu tự tin và sự lười biếng. Chính hai điều này đã định nghĩa và giới hạn con là ai. Nếu con muốn thay đổi con thì con phải vượt qua sự thiếu tự tin và sự lười biếng. Hai điều này kiềm hãm con là người nhỏ bé và phủ nhận cuộc sống mà con muốn. Chẳng có ai cản đường con ngoại trừ con lòng tin của con. Không thay đổi thì dễ dàng. Hầu hết mọi người chọn cách giữ nguyên cuộc sống hiện tại suốt đời. Nếu con vượt qua được sự thiếu tự tin và lười biếng, con sẽ tìm thấy cách cửa đi đến tự do ".

Người cha giàu đã nói với tôi điều này trước khi tôi rời Hawai để bắt đầu cuộc hành trình. Ông biết tôi rời Hawai vì điều tốt. Ông biết tôi rời gia đình và một nơi tôi cảm thấy rất ấm cúng. Ông biết tôi mạo hiểm để đi vào thế giới mà không có chút bảo đảm an toàn nào. Bây giờ chỉ sau 1 tháng sau buổi nói chuyện với người cha giàu, ngồi trên đỉnh núi tuyết này, tôi cảm thấy yếu đuối, bị tổn thương, không an toàn và lắng nghe người bạn thân nói những điều tương tự. Tôi biết đây là lúc để trưởng thành hoặc từ bỏ và trở về nhà. Đó là lúc để lựa chọn. Tôi có thể để sự tự tin và lười biếng trong tôi chiến thắng hoặc tiếp tục đi tới và thay đổi sự nhận thức. Đó là lúc để đi tới hoặc đi lùi.

Tôi trở lại nói chuyện với Larry về tự do tài chính và nhận ra anh ta không thật sự nói về tự do. Vào lúc đó, tôi nhận thấy vượt qua sự thiếu tự tin và lười biếng là điều quan trọng nhất tôi có thể làm. Nếu tôi không vượt qua được, cuộc đời tôi sẽ đi lùi lại".
"OK. Hãy làm điều đó. Hãy lên kế hoạch tự do tài chính"
Đó là ngày đầu năm 1985. Vào năm 1994, Kim và tôi đã tự do. Larry tiếp tục xây dựng doanh nghiệp, đó là một trong những doanh nghiệp phát triển nhanh nhất trong năm 1996. Larry nghỉ hưu năm 1998 khi 46 tuổi sau khi bán công ty và nghỉ xả hơi một năm.

Làm thế nào tôi thực hiện điều đó?
Mỗi khi tôi kể câu chuyên này, tôi thường được hỏi: “Làm thế nào ông thực hiện điều đó?”.
Tôi trả lời: “ Không phải tôi làm như thế nào, mà tại sao tôi làm. Nếu không có cái tại sao, cái như thế nào trở nên bất khả thi“.
Tôi có thể giải thích làm thế nào tôi , Kim và Larry được như vây, nhưng tôi đã không. Làm sao nào chúng tôi làm được không quan trọng. Nếu cần, tôi chỉ nói đơn giản rằng trong khoảng thời gian 1985 đến 1994, Kim, Larry và tôi tập trung vào ba con đường của người cha giàu đã dạy để đi đến giàu có, là:
1. Phát triển kỹ năng về doanh nghiệp
2. Phát triển kỹ năng quản lý tiền bạc
3. Phát triển kỹ năng đầu tư
Có rất nhiều cuốn sách viết về các chủ đề này, nhưng tôi nghĩ quan trọng hơn là tại sao tôi đã làm điều đó, là bởi vì tôi muốn thách thức sự thiếu tự tin, lười biếng và quá khứ của tôi.
Tranh luận với bản thân
Đêm ấy, trên đỉnh núi, lắng nghe Larry, tôi bản thân tôi tranh luận với anh ấy. Mỗi khi anh ấy nói: ”Hãy đặt mục tiêu, viết xuống một kế hoạch”. Tôi nghe trong tôi muốn những điều như:
1. ”Nhưng tôi không có tiền”
2. “Tôi không làm nổi”
3. “Tôi nghĩ về nó sang năm, khi tôi và Kim ổn định”
4. “Larry không hiểu tình cảnh của tôi”
5. “Tôi cần nhiều thời gian”

Vì sao tôi quyết định về hưu sớm

Có bao nhiêu người trong số các bạn có dịp nói với bản thân mình “Tôi mệt mỏi lắm rồi?” Vâng, vào ngày năm mới đó, ngồi quanh đống lửa với Kim và

Larry, tôi đã mệt mỏi và đã quyết định là phải thay đổi. Đó không phải là sự thay đổi về mặt trí óc, mà một sự thay đổi sâu tận trong tôi. Đó là lúc cho sự thay đổi lớn và tôi biết tôi có thể thay đổi vì tôi khám phá vì sao tôi muốn điều ấy:

1. Tôi đã gặp rắc rối quá nhiều về tài chính. Tôi đã đôi lần giàu có với công ty ví nylon, nhưng sau khi phá sản, tôi gặp rắc rối lần nữa. Tôi vẫn chưa giàu có và đây là lúc để trở nên giàu.

2. Tôi quá mệt khi ở mức trung bình. Mặc dù khi ở trường, thầy giáo thường nói: "Robert là học sinh sáng sủa nhưng không chú ý vào chính mình. Suy cho cùng, cậu ấy chỉ là học sinh trung bình "

3. Khi tôi lên tám, tôi về nhà và nhìn thấy mẹ tôi ngồi khóc trên bàn ăn. Bà khóc vì chúng tôi còn một núi hoá đơn chưa trả. Cha tôi đã làm tất cả để kiếm tiền, nhưng là một giáo viên, ông không thành công về tài chính. Ông thường nói: " Đừng lo, tôi sẽ gánh". Nhưng ông đã không. Cách mà cha tôi đã gánh là ông quay lại trường, làm việc nhiều hơn, và chờ tiền lương hàng năm tăng lên. Trong lúc đó, hoá đơn cứ chất đóng và mẹ tôi cảm thấy cô đơn nhiều hơn vì không ai lo nổi. Cha tôi không thích thảo luân về tiền bạc và nếu có chỉ là sự nổi giận.

4. Một lý do nữa là vợ tôi, Kim. Tôi đã gặp người bạn đời tuyệt vời và cô ấy cùng tôi cuộc hành trình tài chính này.

Tôi đã viết những điều này vào mảnh giấy và cất ở một nơi bí mật. Những ai đã đọc cuốn sách thứ 2 của tôi, Rich dad's Cashflow Quadrant, có thể nhớ rằng mọi việc còn tệ hơn khi chúng tôi rời đỉnh núi ấy. Tôi bắt đầu cuốn sách bằng câu chuyện Kim và tôi đã sống trong xe hơi trong 3 tuần khi hết sạch tiền. Mọi chuyện không tốt hơn vì chúng tôi quyết định về hưu giàu, đó là lý do tại sao chúng tôi tiếp tục.

Nhiều năm trước tôi đã học một điều : đam mê là sự kết hợp của yêu và ghét. Nếu không có sự đam mê, thật khó mà hoàn thành bất cứ việc gì. Người cha giàu thường nói: "Nếu con muốn cái gì, hãy đam mê nó. Sự đam mê mang

lại sự sống cho con. Nếu con muốn thứ gì con không có, hãy khám phá vì sao con yêu cái con muốn có và vì sao con ghét cái con không muốn không có. Khi con kết hợp hai ý tưởng đó, con sẽ tìm thấy năng lượng để lấy được bất cứ thứ gì con muốn”.
Tôi đề nghị bạn hãy viết một danh sách những điều yêu và ghét vào chỗ trống dưới đây. Có thể bạn sẽ sống một cuộc đời với nhiều sự đam mê hơn. Hãy ngồi xuống và khám phá điều bạn yêu và ghét. Hãy viết xuống. Viết xuống mơ ước, mục tiêu và kế hoạch của bạn để được tự do tài chính, về hưu sớm, càng sớm càng tốt. Một khi đã được viết xuống, bạn có thể đưa cho một người bạn xem để có thể hỗ trợ bạn thành công. Hãy nhìn vào mảnh giấy với những mơ ước, mục tiêu và kế hoạch một cách thường xuyên, luôn nói về nó, tìm kiếm sự hỗ trợ và sẵn sàng không ngừng học hỏi , mọi chuyện sẽ bắt đầu diễn ra.

Một lời chú thích, Tôi nghe nhiều người nói: “Tiền không mang lại hạnh phúc”. Câu nói ấy phần nào đúng. Nhưng tiền có thể mua được thời gian để tôi làm những điều tôi yêu thích và trả tiền cho người khác làm những điều tôi không thích.

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Dịch giả: Thiên Kim

Chương 2

Tại sao phải về hưu càng sớm càng tốt?

Sau gần 10 năm làm việc cực nhọc và rắc rối, tôi đã tự do tài chính vào năm 47 tuổi. Năm đó, 1994, một người bạn đã gọi cho tôi và nói: “Hãy xả hơi ít nhất một năm sau khi bán các doanh nghiệp”

“Một năm à?” Tôi trả lời.”Tôi định nghỉ xả hơi cả đời còn lại của tôi”
“Không đâu?” Nyhl nói. Nyhl là một thành viên của một nhóm đã xây dựng một vài công ty lớn, trong số đó có MTV và CMT vào những năm 1980. Sau khi xây dựng và bán đi vài công ty, anh nghỉ hưu năm 41 tuổi. Chúng tôi làm bạn và anh đang dạy tôi bài học về nghỉ hưu. “Trong vòng 3 tháng, bạn sẽ chán và bạn sẽ bắt đầu xây dựng một công ty khác”, anh nói. “Điều khó nhất đối với bạn là chẳng có việc gì làm. Vì vậy tôi khuyên bạn hãy đề ra mục tiêu mới, chờ trong một năm trước khi bắt đầu một công ty mới.”

Tôi cười và cố gắng cam đoan với anh rằng tôi không có ý định bắt đầu một công ty mới. Tôi nói: “Tôi nghỉ hưu rồi. Tôi không phải trở lại làm việc. Lần sau bạn gặp tôi , bạn sẽ không nhận ra tôi dâu. Tôi không mặc áo khoác hay để tóc ngắn nữa. Tôi sẽ trông như tên lang thang trên bãi biển”

Nyhl nghe tôi nói, nhưng anh nhấn mạnh cho tôi. Anh muốn tôi nghe và hiểu những gì anh muốn nói. Sau buổi nói chuyện dài anh bắt đầu nói thận trọng: “Rất ít người có cơ hội như cậu. Mấy ai được tự do tài chính và chẳng có việc gì làm. Không nhiều người nghỉ hưu giữa đời. Hầu hết mọi người không thể ngừng làm việc, cho dù họ rất muốn…cho dù họ ghét công việc của họ”.

Nyhl tiếp tục giải thích rằng hầu hết các nhà doanh nghiệp đều bán công ty của họ và xây dựng lại công ty khác ngay sau đó. Anh nói: “Trước đây, tôi đã từng xây dựng một công ty, bán nó và ngay lập tức xây dựng một công ty khác. Tôi đã xây và bán ba công ty vào lúc tôi 35 tuổi. Tôi có rất nhiều tiền nhưng không thể ngừng làm việc. Tôi không biết ngừng lại là thế nào. Nếu không làm việc tôi cảm thấy mình vô dụng và lãng phí thời gian, vì vậy tôi làm việc chăm chỉ hơn. Sự chăm chỉ ấy đã cướp đi thời gian của tôi với gia đình. Rồi một ngày tôi quyết định làm một điều gì đó khác biệt. Sau khi bán đi công ty cuối cùng và bỏ hàng triệu đô trong ngân hàng, tôi nghỉ xả hơi một năm. Dành trọn một năm cho gia đình là một quyết định tốt nhất của tôi từ trước đến nay. Không mấy ai có được niềm vui khi có một năm ngồi và nghĩ về bản thân mình”

Điều khó nhất mà tôi phải làm

Nyhl nói đúng. Điều khó nhất khi về hưu là chẳng có gì làm. Sau nhiều năm, tôi đã thức dậy vào buổi sáng mà chẳng có gì hối hả để làm. Vào tháng 9 năm 1994, tôi đã hoàn thành việc bán đi các doanh nghiệp. Tôi bỏ tiền trong ngân hàng và mua vài căn hộ, kho hàng, tôi chính thức nghỉ hưu. Lúc đó tôi 47 và vợ 37. Tôi đã hoàn toàn tự do tài chính, phần đời còn lại tôi chỉ muốn hưởng thụ. Đúng như Nyhl nói, tôi thức dậy sớm, nhận ra hôm nay chẳng có kế hoạch gì. Tôi chẳng gọi điện cho ai và cũng không ai gọi cho tôi. Tôi cô đơn một mình chẳng biết đi đâu. Tôi cảm thấy vô dụng và lãng phí. Nyhl nói đúng, không có gì làm là chuyện khó nhất đối với tôi. Sau đó tôi và Kim đã đi du lịch ở Fiji, đó là một nơi tuyệt vời. Nơi đó tôi đã suy nghĩ thật nhiều về bản thân mình. Tôi đã có thời gian nghĩ về gia đình, những người bạn cũ, những người bạn gái cũ và những cộng sự trước đây. Tôi nghĩ về lựa chọn của tôi và tự hỏi điều gì sẽ xảy ra nếu tôi có một lựa chọn khác…chẳng hạn như: Điều gì sẽ xảy ra nếu tôi cưới cô bạn gái thời đi học? Điều gì xảy ra nếu

tôi không làm phi công trong cuộc chiến tranh Vietnam? Điều gì sẽ xảy ra nếu tôi lẩn tránh cuộc chiến đó như phần lớn các bạn tôi đã làm? Điều gì xảy ra nếu tôi học lấy bằng Thạc sĩ thay vì thành lập công ty túi nylon Velcro? Và quan trọng hơn, tôi đã học được gì và tôi trở thành người thế nào sau những thành công và thất bại ?

Đúng là bạn không thể thay đổi quá khứ…nhưng bạn có thể thay đổi quan điểm của bạn về quá khứ. Thời gian đó đã cho tôi cơ hội dừng lại và nhìn lại cuộc đời. Có nhiều điều tôi đã làm mà tôi không tự hào chút nào và tôi không muốn làm lại lần nữa. Có nhiều lỗi lầm mà tôi ước ao tôi đã không phạm phải. Có những người bạn tốt mà tôi đã làm họ đau lòng. Trong năm ấy, tôi khám phá ra những sự kiện trong đời tôi quan trọng như thế nào. Khi đó, tôi cũng đã liên lạc lại với những người bạn cũ, gia đình và chính bản thân tôi và cảm ơn họ đã là một phần của cuộc đời tôi. Ngồi một mình trên đỉnh núi, tôi đã có thời gian nói lời "cảm ơn" với quá khứ của tôi và chuẩn bị cho tương lai.

Ngày nay, khi nói trước công chúng về khoảng thời gian này, tôi thường nói: "Điều tuyệt vời nhất của việc về hưu sớm và nghỉ ngơi một năm là bạn có cơ hội để bắt đầu cuộc đời một lần nữa".

Mười tám tháng sau khi bán các doanh nghiệp và nghỉ hưu, cuối cùng tôi lái xe ra khỏi những ngọn núi phía nam Arizona. Tôi không biết tiếp theo phải làm gì… tôi chỉ biết tôi muốn làm điều gì đó khác biệt. Trong máy vi tính của tôi đã có bản thảo của Rich dad poor dad và trong cặp tôi đã có bản phác hoạ của trò chơi Cashflow 101. Nửa đời còn lại của tôi bắt đầu. Lúc này tôi đã già dặn hơn, khôn ngoan hơn, thông minh hơn, ít lo lắng hơn và đáng tin cậy hơn.
Rời khỏi ngọn núi với nửa cuộc đời mới bắt đầu. Tôi không còn đi theo tiếng gọi của cuộc đời nữa, không còn theo những mong ước của cha me, thầy cô,

bạn bè hay thời thơ ấu.

Cuộc đời tôi bắt đầu và đây là lúc tôi dành cuộc đời cho trách nhiệm của tôi.
Và lý do chính tôi khuyên mọi người hãy về hưu càng sớm càng tốt . Điều đó sẽ cho bạn một cơ hội để bắt đầu cuộc đời mới.

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Dịch giả: Thiên Kim

Chương 3

Làm thế nào tôi về hưu sớm

Mùa xuân năm 1999, tôi có một buổi nói chuyện với khoảng 250 quan chức ngân hàng ở Los Angeles. Tôi là người nói đầu tiên vào buổi sáng, tôi đã bay từ Phoenix(nơi tôi sống) từ đêm hôm trước. Sau bữa điểm tâm, tôi ngồi trong phòng khách sạn và nghĩ trong đầu chủ đề về những gì phải nói với mấy ông quan chức ngân hàng này. Bình thường tôi nói về : bản kê tài chính, sự hiểu biết về tài chính và sự khác nhau giữa tài sản và tiêu sản…nhưng dường như không thích hợp với những người này. Họ không phải những quan chức ngân hàng bình thường, họ là những nhà cho vay. Tôi nghĩ họ hiểu rõ về những kiến thức tài chính cơ bản mà tôi thường nói, hay ít nhất tôi cũng hi vọng như vậy.

Buổi nói chuyện của tôi theo kế hoạch là 9:30, bây giờ đã là 8:00. Tôi muốn có một ý tưởng mới cho những người này. Ngồi trên bàn, tôi liếc nhìn tờ báo mà khách sạn đã cung cấo. Trên trang nhất là một tấm hình của một cặp vợ chồng ngồi trên chiếc xe đánh gôn của họ và một dòng nhan đề:"Chúng tôi quyết định nghỉ hưu sớm".

Tờ báo giải thích kế hoạch nghỉ hưu 410k của cặp vợ chồng này đã hoàn thành 10 năm trước. Nhờ thị trường chứng khoán bùng phát nên họ nghỉ hưu sớm hơn 6 năm so với kế hoạch. Khi đó người chồng 59 tuổi và người vợ 56 tuổi. Tờ báo trích dẫn lời nói của họ "Quỹ chung của chúng tôi đã hoạt động khá tốt và một ngày kia chúng tôi nhận ra chúng tôi là triệu phú. Thay vì làm việc thêm 6 năm, chúng tôi nghĩ lại, bán nhà cửa và mua căn nhỏ hơn ở khu

nghỉ hưu, trả thêm tiền từ lợi nhuận bán căn nhà vào tiền thế chấp, cắt giảm chi phí và hôm nay chúng tôi chơi gôn mỗi ngày”

Tôi đã tìm thấy chủ đề cho buổi nói chuyện. Đọc xong bài báo, tôi tắm rửa, thay đồ và chờ những nhà cho vay. Đúng 9:30, tôi được giới thiệu và lên sân khấu. Tôi chiếu lớn bài báo lên, bắt đầu buổi nói chuyện bằng cách chỉ vào bức anh của đôi vợ chồng và lặp lại nhan đề :”Chúng tôi quyết định về hưu sớm”. Tôi chỉ ra tuổi của đôi vợ chồng và đôi dong chú thích trong bài báo. Đặt tờ báo xuống tôi nói: ”Vợ tôi , Kim, và tôi về hưu thật sớm. Vào năm 1994, tôi 47 tuổi và vợ tôi 37 tuổi. Tôi nhìn quanh phòng và nhận thấy những người khác nhau về độ tuổi đang bị thu hút. Sau một hồi im lặng, tôi tiếp: “Tôi hỏi các bạn nhé…Làm thế nào mà tôi về hưu trước ông ta 12 năm…và vợ tôi sớm hơn 19 năm? Điều gì tạo ra sự khác biệt?”

Sự im lặng vẫn tiếp tục. Tôi đã bắt đầu một cách tệ hại. Tôi biết còn quá sớm và tôi biết tôi đã yêu cầu thính giả phải suy nghĩ thay vì lắng nghe. Tôi biết tôi có thể kiêu căng và tự phụ, so sánh sự nghỉ hưu sớm hơn đôi vợ chồng trong tờ báo. Nhưng tôi muốn để lại dấu ấn cho những người này và quá muộn để quay đầu lại. Tôi cảm thấy mình như người hề đang nói câu chuyện vui mà khán giả chẳng ai cười. Tiếp tục, tôi hỏi: “Bao nhiêu người trong số bạn có kế hoạch về hưu sớm?”

Một lần nữa không ai trả lời. Không ai giơ tay. Không khí nặng nề trong phòng tăng lên. Tôi như chết đứng trên sân khấu. Tôi biết tôi đã làm điều gì đó quá nhanh. Nhìn xuống đám đông, tôi thấy hầu hết mọi người đều trẻ hơn tôi. Một số bằng tuổi tôi thì không ấn tượng lắm khi tôi nói về nghỉ hưu sớm. Tôi hỏi tiếp: “Bao nhiêu người trong số các bạn dưới 45 tuổi?”.

Bất thình lình có trả lời. Những cánh tay chậm chạp giơ lên khắp căn phòng. Tôi ước khoảng 60% số người đã giơ tay để ra dấu rằng họ chưa đến 45 tuổi.

Thay đổi cách nói chuyện, tôi hỏi đám đông: ”Bao nhiêu trong số bạn muốn về hưu trong khoảng thời gian 40-50 tuổi và tự do tài chính trong khoảng đời còn lại?”

Bây giờ những cánh tay giơ lên hăng hái hơn. Tôi bắt đầu giao thiệp tốt hơn và những thính giả bằng tuổi tôi hoặc lớn hơn bắt đầu lúng túng, họ nhìn những người trẻ tuổi ngang hàng. Nhận thấy sự không hài lòng của những người này, tôi cần phải nói điều gì đó để họ không ghét.

Nhìn sang những người này tôi cười và nói: “Tôi xin cảm ơn các nhân viên ngân hàng cho vay trên toàn thế giới vì họ giúp tôi hoàn thành việc về hưu sớm, chứ không phải những nhà môi giới bất động sản hay chứng khoán, cũng không phải các nhà cố vấn tài chính hay kế toán viên. Chính là các bạn, những người cho vay trên thế giới, những người làm cho giấc mơ về hưu sớm hơn bố tôi 20 năm thành hiện thực” Nhìn quanh căn phòng, tôi thấy sự bực bội đang bắt đầu tiêu tan và tôi có thể tiếp tục buổi nói chuyện. Tôi hỏi tiếp: “Vậy làm thế nào tôi có thể về hưu sớm hơn cặp vợ chồng trong tờ báo và làm thế nào các nhà cho vay như các bạn đã giúp tôi?”

Một lần nữa là sự im lặng. Tôi bắt đầu nhận ra rằng họ không biết đã giúp tôi như thế nào. Mặc dầu vẫn là sự im lặng nhưng lần này họ dường như đã được đánh thức. Quyêt định không hỏi nữa vì sẽ khiến họ do dự. Tôi quay sang viết hai chữ thật lớn:

Nợ & Tiền quỹ

Trở lại với khán giả, tôi chỉ vào chữ Nợ và nói: “Tôi có thể về hưu sớm hơn vì tôi dùng nợ để hỗ trợ cho việc về hưu. Còn đôi vợ chồng này, những người với chương trình 401k, dung tiền quỹ của họ để hỗ trợ họ về hưu. Vì vậy họ mất thời gian lâu hơn tôi”.

Dừng lại một lúc, tôi muốn để họ hiểu sâu một tí. Thế rồi một người giơ tay và hỏi: “Ý ông là những người trong tờ báo này dùng tiền của họ để về về hưu còn ông thì dùng tiền của chúng tôi để về hưu”
“Đúng thế”, tôi nói. “Tôi dùng tiền của các bạn và lún sâu trong nợ , còn họ thì cố gắng thoát nợ”
“Vì vậy mà họ mất thời gian lâu hơn à”, một người khác nói. “Mười hai năm lâu hơn ông. Họ mất thời gian lâu hơn vì họ dùng tiền của họ, tiền quỹ của chính họ để về hưu”.

Mười tám năm của một đời người

Tôi cười, gật đầu và nói: “Đối với tôi, về hưu ở cái tuổi 47 đã cho tôi thêm 18 năm khi so sánh với ai đó về hưu ở tuổi 65. Và 18 năm là giá trị biết chừng nào…18 năm của tuổi trẻ? Đối với vợ tôi thì cô ấy có thêm 28 năm để được hưởng tuổi trẻ. Có bao nhiêu bạn ở đây muốn về hưu sớm để được hưởng tuổi trẻ, sức sống và tự do…tự do để làm bất cứ chuyện gì bạn muốn để kiếm toàn bộ số tiền bạn cần?”

Nhiều cánh tay giơ lên khắp căn phòng. Bây giờ có thêm nhiều nụ cười kèm theo những cánh tay ấy. Đúng như mong đợi, có vài người ngồi khoanh tay trước ngực và gác chân lên đầu gối. Buổi nói chuyện của tôi dường như không được hài lòng bởi những người này. Những người hoài nghi thì luôn hoài nghi. Dường như tôi không đụng chạm đến họ và ít nhất tôi đã cứu nguy được phần mở đầu tệ hại và một số người đã đứng về phía tôi.

Một người đàn ông dãy ghế trước giơ tay và hỏi: “Ông không phiền giải thích chút xíu làm thế nào ông sử dụng nợ và họ sử dụng tiền quỹ”.
“Được thôi”, tôi nói và hạnh phúc khi có cơ hội để giải thích xa hơn. Cầm tờ báo và chỉ vào tấm hình tôi nói: “Những người này về hưu trước kế hoạch 6 năm, nếu 65 là cái mốc để về hưu, là nhờ thị trường chứng khoán làm việc

tốt. Cho nên , ông ta làm tốt vì đã đầu tư tiền của ông vào thị trường. Liệu sẽ tốt hơn cho ông ấy nếu ông mượn tiền của ngân hàng các bạn và đầu tư tiền của các bạn vào thị trường tương tự như thế?”

Một chút lo lắng hiện lên trên các gương mặt. Điều tôi vừa nói đã làm họ bối rối. Một chàng trai trẻ với vẻ khó hiểu đã lên tiếng: “ Nhưng tôi sẽ không cho ông ấy mượn tiền để đầu tư chứng khoán?”
“Tại sao?” , tôi hỏi.
“Bởi vì nó rất rủi ro”, anh ta trả lời.
Gật đầu , tôi nói: ”Bởi vì rủi ro nên những người về hưu này đã phải dùng tiền của họ..tiền quỹ của họ. Kế hoạch hưu của họ, 401k, đã làm việc tốt và loại cổ phiếu họ chọn cũng vậy. Họ làm tốt vì thị trường làm việc tốt. Thị trường làm việc tốt vì hàng triệu người làm tốt, hàng triệu người ấy cũng như họ thôi, cùng làm những điều như nhau vào một thời điểm…vì vậy họ về hưu sớm. Nhưng họ mất thời gian lâu hơn vì họ dùng tiền của chính họ. Thú vị ở chỗ, họ đầu tư vào ngành của các bạn, mà họ không được cho mượn tiền vì nhân tố rủi ro. Ngân hàng của các bạn không cho mượn tiền để suy xét về thị trường chứng khoán , đúng không?”
Hầu hết mọi người trong phòng gật đầu.
“Vậy ý ông là họ may mắn a`?”, một người khác hỏi
“Vâng, họ đã ở đúng nơi đúng lúc của chu kì thị trường”, tôi nói. “Nếu chiều hướng đi ngược lại, họ đã không thể về hưu sớm rồi”
“Vậy ông dùng tiền của chúng tôi để đầu tư vào cái gì?”
“Bất động sản”, tôi nói. “Các bạn còn cho mượn tiền vào việc gì nữa? Các bạn là những người cho vay, không phải à? Các bạn không phải là những nhà đầu tư, phải không?”
Một người trẻ gật đầu và nói nhỏ: “Chúng ta là những nhân viên ngân hàng cho vay và chúng ta cho mượn tiền vào bất động sản, không phải chứng khoán, không phải khế ước , cũng không phải vào các quỹ chung”.
“Nhưng không phải thị trường chứng khoán tăng giá nhiều hơn bất động sản

trong 10 năm gần đây sao?”, một phụ nữ trẻ nói. “ Quỹ 401k của tôi đã thực hiện tốt hơn nhiều so với các vụ đầu tư bất động sản mà tôi từng thấy”.

“Điều đó có thể đúng”, tôi nói. “Nhưng quỹ 401k tăng giá trị vì thị trường trên đà đi lên và tăng lợi nhuận. Vậy chính sách của bạn là đầu tư vào thị trường đang lên và có thể tăng lợi nhuận à?”

“Không phải là một chính sách”, cô ấy trả lời.

“Tôi cũng vậy”, tôi trả lời. “Tôi không chỉ đầu tư vì tăng lợi nhuận. Giá trị của các bất động sản của tôi không cần phải tăng giá trị thì tôi mới có thể làm ra tiền…mặc dù một số đã tăng giá rất nhanh trong cùng thời kỳ và không có cái nào giảm giá như cổ phiếu hay các quỹ chung”.

“Vậy nếu ông đầu tư để tăng lợi nhuận, thì ông đầu tư vì cái gì?”, cô ấy hỏi.

“Tôi đầu tư vì vòng quay tiền mặt”, tôi nói nhỏ. “ Quỹ 401k đã bỏ vô túi các bạn bao nhiêu tiền mỗi tháng để các bạn tiêu xài?”

“Chẳng có gì”,cô ấy nói. “Mục đích của kế hoạch về hưu là có sự giảm thuế và số tiền đó vào tài khoản của chúng tôi. Nó không có mục đích tạo vòng quay tiền mặt cho chúng tôi.”

“Bạn có sở hữu bất động sản nào để tạo vòng quay tiền mặt hàng tháng cộng với sự giảm thuế”, tôi hỏi.

“Không”, cô ấy nói. “Những gì tôi có là kế hoạch đầu tư vào các quỹ chung”.

“Và bạn là nhân viên ngân hàng cho vay phải không?”, tôi hỏi với giọng trêu chọc.

Cô ấy tiếp: “Ông mượn tiền của chúng tôi để mua bất động sản. Mỗi tháng mỗi bất động sản đó đem lại vòng quay tiền mặt cho ông. Ông và vợ ông có thể về hưu vì ông có vòng quay tiền mặt trong khi chúng tôi thì hy vọng có sự tăng giá của các quỹ chung và hy vọng về hưu sau đó…hy vọng thị trường không khủng hoảng khi đến lúc về hưu. Nói cách khác, tôi giúp ông về hưu sớm nhưng tôi không giúp chúng tôi?”

“Đó có thể là một điều tôi muốn nhắm tới”, tôi trả lời. ”Và đó là lý do vì sao tôi ở đây cảm ơn các bạn và ngành nghề của các bạn vì đã đóng góp vào quỹ

hưu của chúng tôi. Các bạn đã đóng góp hàng triệu đô vì vậy tôi đã có thể nghỉ hưu sớm. Tôi hy vọng các bạn cũng suy nghĩ và làm như cho chính các bạn”.
Buổi nói chuyện kết thúc và mặc dù họ là những quan chức ngân hàng cho vay, tôi có thể nghe những lời như thế này trong đám đông:

1. “Những gì ông ấy nói quá rủi ro”
2. “Tôi sẽ không bao giờ cho ông ta mượn tiền nữa”
3. “Ông ấy không biết ông đang nói cái gì”
4. “Bạn không thể làm như vậy hôm nay. Thị trường đã khác rồi”
5. “Ông ta chỉ may mắn. Cứ chờ thị trường khủng hoảng rồi ông ta sẽ quỳ gối năn nỉ chúng ta”
6. “Bất động sản quá nhiều rồi, sẽ sớm khủng hoảng”
7. “Biết bao nhiêu người như ông ta phá sản với bất động sản”
8. “Nếu nợ nhiều quá, tôi sẽ không cho ông ta mượn tiền nữa”.
9. “Nếu ông ta về hưu rồi, còn đến đây làm gì nữa”

Bài học của người cha nghèo

Người cha nghèo của tôi thường khuyên “Đến trường, đạt điểm cao, tìm công việc ổn định, làm việc chăm chỉ và tiết kiệm tiền”. Ông còn trích dẫn những câu danh ngôn như ”Đừng là người mượn tiền hay là người cho mượn”. hoặc “Một xu tiết kiệm được là một xu kiếm được” hoặc “Nếu bạn không mua nổi nó thì đừng mua nó, luôn trả bằng tiền mặt”.
Cuộc đời người cha nghèo của tôi sẽ rất tốt đẹp nếu ông làm theo những lời khuyên của chính ông, cũng như nhiều người, ông nói những điều rất đúng nhưng ông làm không đúng. Thay vì vậy ông mượn tiền để mua nhà, mua xe. Ông không bao giờ đầu tư vì ông luôn nói “Đầu tư rất rủi ro”. Thay vì vậy ông cố gắng tiết kiệm tiền…nhưng mỗi lần khẩn cấp, ông lại lấy tiền từ số tiền ấy. Ông mượn tiền vì những thứ làm ông nghèo và ông từ chối mượn

tiền để có những thứ làm ông giàu. Đây là những điều khác nhau tinh tế đã gây ra nhiều điều khác biết trong đời ông. Bởi vì những lối suy nghĩ và cách quản lý tiền bạn suốt đời này của ông mà ông không thể về hưu ở tuổi 65. Điều này cũng giải thích vì sao ông phải làm việc cho đến ngày ông bệnh ung thư và không làm được nữa. Ông đã làm việc cực nhọc suốt đời và những tháng cuối đời ông, ông chiến đấu vì cuộc đời và căn bệnh ung thư. Ông rất tốt, làm viêc chăm chỉ, dành hết đời để làm việc, tránh cảnh nợ nần và cố gắng tiết kiệm. Và những bài học về cuộc đời và tiền bạc ấy đã được ông cố gắng truyền lại cho tôi.

Bài học của người cha giàu

Người cha giàu của tôi, người bạn thân nhất của cha ruột tôi, đã dạy tôi những bài học khác hẳn về cách suy nghĩ về tiền bạc. Ông thường hỏi và nói những điều như:

1. ”Mất bao lâu thì con tiết kiệm được 1 triệu đô?”. Sau đó ông lại hỏi: “Mất bao lâu thì con mượn được 1 triệu đô?”
2. “Ai sẽ giàu hơn sau một đoạn đường dài? Một người làm cả đời để tiết kiệm 1 triệu đô? Hay một người biết cách mượn 1 triệu đô ở lãi suất 10% và biết cách đầu tư nó để nhận 25% tiền lời mỗi năm?”
3. “Những người như thế nào thì ngân hàng cho mượn tiền? Một người làm việc cực nhọc vì tiền hay một người biết cách mượn tiền và bắt số tiền đó làm việc một cách an toàn và khôn ngoan?”
4. “Con phải là người như thế nào và con cần phải biết những gì để vào ngân hàng và nói “Tôi muốn mượn 1 triệu đô”. Sau đó ngân hàng trả lời “Tôi có sẵn giấy tờ cho ông ký trong vòng 20 phút””
5. “Tại sao chính phủ đánh thuế tiền tiết kiệm của con mà lại bớt thuế khi con đang nợ”.
6. “Ai sẽ thông minh hơn về mặt tài chính và được giáo dục về tiền bạc? Một người có một triệu đô trong khoản tiết kiệm hay một người đang nợ một

triệu đô"
7. "Ai sẽ thông minh hơn với tiền bạc? Một người làm việc vì tiền hay một người bắt tiền làm việc vì mình"
8. "Nếu con có một lựa chọn, con sẽ chọn đến trường và học cách làm việc vì tiền hay đến trường và học cách bắt tiền làm việc vì mình?"
9. "Tại sao ngân hàng vui vẻ cho con mượn tiền để suy xét về bất động sản, nhưng sẽ do dự khi cho con mượn tiền để suy xét về thị trường chứng khoán?"
10. "Tại sao những người làm việc cực nhọc nhất thì trả thuế nhiều hơn những người làm việc ít và mượn nhiều?" Khi nói đến việc đi làm, tiền bạc, tiết kiệm và nợ, hai người cha của tôi đã có những quan điểm khác nhau rõ ràng.

Nhưng điểm khác nhau lớn nhất là câu nói của người cha giàu: "Người nghèo và người trung lưu mất nhiều thời gian để làm giàu vì họ dùng tiền của chính họ. Nếu con muốn làm giàu, con cần biết cách sử dụng tiền của người khác…chứ không phải của con."

Cảnh báo: Cuốn sách này không phải về mượn tiền và lún sâu trong nợ… mặc dù tôi sẽ thảo luận về cách sử dụng nợ như một công cụ để về hưu sớm và giàu. Như đã nói ở phần giới thiệu, đòn bẩy là sức mạnh…mà sức mạnh có thể được sử dụng, lạm dụng và khiếp sợ. Chúng ta nên coi nợ như một khẩu súng nạp đạn, thật cẩn thận. Nợ, như khẩu súng nạp đạn, có thể giúp bạn nhưng cũng có thể giết bạn…bất chấp là ai đang cầm nó.

Tôi nhấn mạnh điều này vì trên trang web của tôi , một thanh niên trẻ viết rằng anh đã xin thôi việc, mang ra vài thẻ tín dụng và lún sâu trong nợ để mua bất động sản. Anh nói: "Tôi theo lời khuyên của Robert và lún sâu trong nợ với những nợ tốt".

Trước tiên, tôi chưa bao giờ khuyên ai dùng thẻ tín dụng để mua bất động sản, tôi không khuyến khích quá trình này, thật nguy hiểm. Tôi không khuyến khích vì tôi biết nhiều người đã dùng thẻ tín dụng để mua bất động sản và đã phá sản. Điều tôi khuyên là hãy học cách sử dụng nợ một cách khôn ngoan.

Trong khi tôi bắt đầu chương này bằng nói lên sự khác nhau giữa nợ và tiền quỹ, cuốn sách này không chỉ nói về nợ. Cuốn sách này còn nói về một chủ đề quan trọng hơn cho những ai muốn về hưu sớm và giàu.
Từ ngữ quan trọng thứ hai

Trong phần giới thiệu tôi đã viết về câu nói của người cha giàu: "Từ ngữ quan trọng nhất trong thế giới tiền bạc là vòng quay tiền mặt. Từ ngữ quan trọng thứ hai là đòn bẩy". Khi nói với các quan chức ngân hàng về việc dùng tiền của họ để về hưu sớm, tôi thực sự đang nói dùng tiền của họ như một sức mạnh đòn bẩy.

Cũng trong phần giới thiệu, tôi viết rằng câu chuyện mà người cha giàu thích nhất về đòn bẩy là David và Goliath. Ông muốn thường kể cho chúng tôi mỗi khi chúng tôi muốn nghe. Ông còn nói: "Hãy nhớ, David đánh bại Goliath vì David hiểu công thức của sức mạnh đòn bẩy".
"Con nghĩ anh ấy dùng súng cao su", tôi nói.

"Đúng", ông trả lời. "Nằm trong tay, một khẩu súng cao su là một dạng của đòn bẩy. Một khi hiểu được sức mạnh của đòn bẩy, con sẽ thấy nó ở mọi nơi. Nếu con muốn giàu, con phải học cách khai thác sức mạnh đó." Người cha giàu gõ vào đầu tôi "Ngay cả khi con là những người nhỏ bé trên thế giới, con có thể chiến thắng những người to lớn nếu con hiểu sức mạnh của đòn bẩy"

Khi chúng tôi lớn lên, người cha giàu đã tìm những ví dụ về đòn nhằm làm những bài học về tiền bạc thêm phần thú vị và ông thường tìm những chủ đề mà chúng tôi ưa thích để dạy chúng tôi những bài học ấy. Ví dụ, khi ban nhạc Beatles lần đầu tiên đến Mỹ, thập niên 60, bọn trẻ chúng tôi rất thích, và ông đã gây ấn tượng cho chúng tôi về số tiền mà Beatles đã làm được. Trong bài học , ông nói: "Lý do The Beatles làm thật nhiều tiền vì họ biết dụng nhiều đòn bẩy". Ông giải thích rằng The Beatles làm nhiều tiền hơn cả Tổng thống Mỹ, bác sĩ, luật sư, kế toán và cả ông cũng vì sức mạnh đòn bẩy về mặt tài chính. Ông tiếp: "The Beatles sử dụng ti vi, rađio, băng đĩa như đòn bẩy. Vì vậy nên họ giàu".

Tôi và Mike hỏi: "Ti vi, rađio, băng đĩa là dạng duy nhất của đòn bẩy sao?"

"Chúng ta cần phải là siêu sao nhac rock để giàu sao?", tôi hỏi. Tôi lúc này 16 tuổi và tôi biết ca hát không phải điểm mạnh của tôi và nhạc cụ duy nhất tôi chơi được là chiếc rađio.

Người cha giàu cười và nói: "Không, con không cần phải là siêu sao để giàu có và ti vi, rađio và băng đĩa không phải loại đòn bẩy duy nhất. Nhưng nếu con muốn giàu, con phải sử dụng vài dạng đòn bẩy. Sự khác nhau giữa người giàu, nghèo và trung lưu là những dạng đòn bẩy khác nhau mà họ dùng. Người giàu giàu hơn vì họ dùng các loại đòn bẩy khác và họ dùng nhiều những dạng đó."

Cuốn sách này nói về sức mạnh của đòn bẩy

Người cha giàu thường lạo đi lặp lại nhiều lần cho chúng tôi "Đòn bẩy tài chính là một thuận lợi mà người giàu có trong khi người nghèo và trung lưu thì không". Ông cũng nói: "Đòn bẩy tài chính là cách người giàu càng giàu hơn một cách nhanh chóng". Vì thế mà cuốn Rich dad poor dad tập 1 tập trung vào vòng quay tiền mặt, cuốn sách này sẽ tập trung vào chữ đòn bẩy để giúp bạn về hưu sớm và về hưu giàu,bạn cần sử dụng vài dạng đòn bẩy. Đó là đòn bẩy, chứ không phải chăm chỉ, đã giúp tôi và Kim về hưu sớm. Trong

chương kế tiếp, cuốn sách này sẽ đi vào vài ví dụ về đòn bẩy.

Tôi bắt đàu chương này với câu chuyện về buổi nói chuyện với các quan chức ngân hàng và làm thế nào tôi dùng tiền của họ hơn là tiền của tôi để về hưu sớm. Đó là một ví dụ về sử dụng nợ như một đòn bẩy.

Vấn đề là đòn bẩy như con dao hai lưỡi, có thể cắt chính bạn. Nói cách khác, một người có thể dùng đòn bẩy để tiến lên trước hoặc rơi phía sau về mặt tài chính.

Một trong những lý do tầng lớp trung lưu và nghèo làm việc cực nhọc, làm nhiều năm hơn, gặp khó khăn để trả hết nợ, trả nhiều thuế vì họ thiếu một dạng đòn bẩy rất quan trọng…và đó là sự giáo dục về tài chính. Vì vậy trước khi bạn chạy ra ngoài mượn nợ để đầu tư vào tài sản, hãy nhớ rằng nợ chỉ là một dạng của đòn bẩy và tất cả các loại đòn bẩy đều có 2 cạnh rất sắt. Tôi xin lặp lại lời nói của người cha giàu:
“Ai sẽ thông minh hơn về mặt tài chính và được giáo dục về tiền bạc? Một người có một triệu đô trong khoản tiết kiệm hay một người đang nợ một triệu đô”

Điểm quan trọng nhất tôi muốn nói là Cuốn sách này cơ bản nói về Giáo dục tài chính, Và bất chấp loại đòn bẩy nào bạn dùng, trước hết tôi khuyên bạn hãy học bất cứ loại đòn bẩy nào mà bạn thích.

Người cha giàu nói: “Nếu con muốn giàu , con cần biết sự khác nhau giữa nợ tốt và nợ xấu, chi phí tốt và chi phí xấu, thu nhập tốt và thu nhập xấu, tiêu sản tốt và tiêu sản xấu”.

Chương này đơn thuần nói về dạng đòn bẩy nợ. Nếu bạn không quen thuộc sự khác biệt giữa các khái niệm này, đơn giản thế này, nợ tốt là nợ bỏ tiền

vào túi bạn mỗi tháng, nợ xấu là nợ móc tiền từ túi bạn mỗi tháng. Ví dụ, nợ từ các căn hộ cho thuê của tôi bỏ tiền vào túi tôi mỗi tháng, nợ từ căn nhà tôi đang ở (tôi vay tiền mua nhà) móc tiền từ túi của tôi mỗi tháng).

Sau khi xem xét danh sách này, bạn có thể nghĩ về điều bạn muốn làm với món nợ. Bạn có thể muốn giảm nợ xấu và nghĩ về tăng nợ tốt. Nếu bạn làm việc để tăng nợ tốt, cỏ hội của bạn để nghỉ hưu sớm và giàu đã cải tiến tốt hơn. Nhưng luôn nhớ xử lý với nợ giống như xử lý một khẩu súng nạp đạn, rất cẩn thận.

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Dịch giả: Thiên Kim

Chương 4

Làm thế nào để về hưu sớm?

Có hai người cha cho phép tôi nhìn hai thế giới khác nhau về đòn bẩy. Người cha ruột của tôi là người có học vị cao và làm việc chăm chỉ. Người cha giàu của tôi là người có sức mạnh đòn bẩy rất cao. Vì vậy ông làm việc rất ít và kiếm tiền rất nhiều hơn người cha nghèo. Nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu thì hiểu được khái niệm đòn bẩy là rất quan trọng. Theo định nghĩa, chữ đòn bẩy đơn giản là khả năng làm nhiều với cái ít ỏi. Khi nói về chủ đề làm việc, tiền bạc và đòn bẩy, người cha giàu thường nói: "Nếu con muốn giàu, con cần phải làm việc ít, kiếm nhiều tiền. Để như thế, con cần phải dùng vài dạng đòn bẩy". Ông hay nói điều tương phản như: "Người làm việc cực nhọc có giới hạn về đòn bẩy. Nếu con làm việc cực mà không tiến bộ gì về tài chính, thì con có thể là đòn bẩy của ai đó". Ông cũng nói: "Nếu con có tiền gửi tiết kiệm ngân hàng hay tài khoản nghỉ hưu, thì có người đang sử dụng tiền của con để làm đòn bẩy cho họ".

Đòn bẩy ở khắp nơi Khi còn nhỏ ,tôi thường người cha giàu nói: "Đòn bẩy ở khắp nơi".

Ông còn nói: "Con người tiến bộ hơn con vật vì con người không ngừng tìm kiếm đòn bẩy. Thuở khai thiên , con vật chạy nhanh hơn con người, nhưng ngày nay con người có thể đi nhanh và xa hơn loài vật vì họ sáng tạo nhiều công cụ làm đòn bẩy, như: xe đạp, xe hơi, máy bay. Thuở xa xưa, chim có thể bay còn con người thì không. Ngày nay, con người bay cao hơn, ca hơn và nhanh hơn chim nhiều".

Đòn bẩy là sức mạnh

Loài vật có khuynh hướng chỉ sử dụng đòn bẩy mà thượng đế đã ban tặng và nhìn chung chúng không có năng lực để kiếm các đòn bẩy khác. Vì vậy mà loài vật đã để loài người thống trị hành tinh này. Điều tương tự xảy ra khi một số người sử dụng nhiều sức mạnh đòn bẩy hơn những người khác. Như người cha giàu nói: "Những người với nhiều sức mạnh đòn bẩy có ưu thế hơn những người có ít". Nói cách khác, loài người người thống trị các loài vật vì sử dụng các công cụ đòn bẩy, tương tự, những người có công cụ đòn bẩy sẽ có quyền lực hơn những người không có. Nói đơn giản hơn "Đòn bẩy là sức mạnh".

Giải thích làm thế nào loài người thu được ngày càng nhiều đòn bẩy, người cha giàu nói: "Con chim sử dụng đôi cánh là đòn bẩy duy nhất mà thượng đế ban tặng. Con người quan sát cách chim bay và dùng bộ óc để khám phá làm thế nào để con người cũng bay được. Một người có thể bay từ bay từ Châu Mỹ sang châu Âu có sức mạnh đòn bẩy lớn hơn một người chỉ có một chiếc thuyền để vượt Đại Tây Dương." Ông còn nói: "Người nghèo có ít đòn bẩy hơn người giàu. Nếu con muốn giàu có và vững mạnh, con cần hiểu sức mạnh của nó".

Một tin tốt là ngày nay rất nhiều đòn bẩy được tạo ra, những công cụ như: máy vi tính, Internet…Những người có thể thích nghi với các công cụ này là những người đang tiến về phía trước. Những người không chịu học hỏi cách sử dụng những công cụ đòn bẩy ngày càng nhiều này sẽ rơi lại phía sau về mặt tài chính hoặc sẽ tiếp tục làm việc cực nhọc mãi. Nếu bạn muốn thức dậy mỗi buổi sáng và đi làm kiếm tiền, hơn là làm việc để kiếm những đòn bẩy thuận lợi cho bạn, thì bạn có nguy cơ rơi lại phía sau rồi. Trong lịch sử chưa bao giờ có nhiều đòn bẩy được phát minh trong một thời gian rất ngắn

như thời buổi này.
Đòn bẩy của Thượng đế ban tặng

Trong khi học về lịch sử kinh tế toàn cầu ở New York, tôi đã học rằng 5000 ngàn năm trước, loài người đã bắt đầu ứng dụng cánh buồm và sức gió để đẩy những chiếc thuyền đi xa. Trong trường hợp này, buồm và gió là đòn bẩy, cho phép con người đi xa và mang trọng tải lớn hơn mà không tốn nhiều công sức. Những người đã dùng những chiếc thuyền lớn và buồm lớn đã rất giàu so với người không có. Ngày nay, chúng ta có thể di chuyển nhiều hàng hoá và giàu hơn chỉ cần click con chuột thay vì những chiếc thuyền kia.

Những người không có đòn bẩy làm việc cho những người có đòn bẩy
Trong lịch sử, những người bị bỏ rơi phía sau là người thất bại trong việc ứng dụng các đòn bẩy mà họ đã tạo ra trong đời họ. và những người thất bại trong việc sử dụng các đòn bẩy này là những người phải làm việc cho những người thành công…và những người ấy phải làm việc cực nhọc hơn. Người cha giàu tôi thường nói: “Những người không có đòn bẩy làm việc cho những người có đòn bẩy”.

Những đòn bẩy lỗi thời

Bởi vì kỹ thuật đến từ bộ óc con người, nên chúng ta có những lựa chọn khác nhau trong việc truyền tải sức mạnh đòn bẩy hơn tổ tiên chúng ta. Ngày nay, thay vì đi bộ, chúng ta có thể chọn xe đạp, xe hơi, máy bay. Hay chúng ta có thể chọn tivi, điện thoại hoặc email để nối liền khoảng cách.

Chúng ta có nhiều lựa chọn khi nói về hình thức đòn bẩy giao thông, khi nói về vấn đề tiền bạc chúng ta cũng có nhiều đòn bẩy tài chính có thể sử dụng. Những người có ứng dụng nhiều đòn bẩy tài chính sẽ tiến xa hơn về mặt tài chính. Những người dùng các loại đòn bảy lỗi thời sẽ đặt tương lai và sự an

toàn tài chính của họ vào rủi ro. Ngày nay hàng triệu người đang ứng dụng công cụ gọi là quỹ chung để chuẩn bị cho về hưu. Trong khi quỹ chung không có nghĩa lỗi thời, chúng không phải là những công cụ đòn bẩy tài chính mà các nhà đầu tư lựa chọn. Và đó là nội dung cuốn sách này. Nếu họ muốn về hưu sớm và giàu, họ cần phải bổ sung vào quỹ chung bằng các công cụ đòn bẩy tài chính nhanh hơn, an toàn hơn và nhiều thông tin về tiền bạc hơn.

Tại sao nhiều người không sử dụng công cụ đòn bẩy tài chính

Thật là mỉa mai khi nói rằng người nghèo và người trung lưu chỉ nghĩ về các công cụ tài chính mang đầy rủi ro. Vì họ nghĩ rằng chúng rủi ro, hầu hết mọi người không ứng dụng những công cụ đòn bẩy nhanh hơn. Người giàu thích dùng các đòn bẩy tài chính, còn người nghèo và người trung lưu có xu hướng dùng các đòn bẩy thuộc về vật chất. Còn bẩy thuộc vật chất còn có nghĩa là làm việc cực nhọc. Người giàu ngày càng giàu hơn đơn giản vì họ dùng các đòn bẩy tài chính và người nghèo và trung lưu thì không…hay tối thiểu họ không dùng cùng một cách các công cụ tương tự người giàu.

Nợ có thể là đòn bẩy của người chiến thắng…cũng có thể là đòn bẩy của người thất bại

Trong chương trước, tôi nói về sử dụng nợ để mang lại chu nhập phát sinh từ bất động sản. Trong ví dụ nợ là đòn bẩy của tôi. Tôi có thể mua được các vụ đầu tư lớn hơn và tiến xa hơn ai đó cố gắng làm việc và đầu tư bằng tiền tiết kiệm, còn được gọi là tiền quỹ. Một người biết cách sử dụng nợ để thu thập tài sản thì có sức mạnh đòn bẩy tài chính lớn hơn so với một người không hiểu làm sao để khai thác sức mạnh của nợ. Người cha giàu của tôi nói: "Người giàu dùng nợ để chiến thắng về mặt tài chính và người nghèo và trung lưu dùng nợ để thất bại về mặt tài chính". Nhưng để sử dụng nợ như

một công cụ đòn bẩy, người ấy cần phải có nhiều giáo dục về tài chính. Những trang tiếp theo của cuốn sách này sẽ giải thích làm thế nào bạn có thể tăng thêm sự giáo dục tài chính.

Người cha nghèo của tôi nói: “Đừng bao giờ là người mượn tiền hay là người cho mượn mượn tiền”. Ông còn nói: “Trả hết hoá đơn càng sớm càng tốt. Trả hết tiền vay càng sớm càng tốt. Nợ nần rất rủi ro”. Những ý tưởng và niềm tin này là lý do vì sao ông làm việc cực nhọc suốt đời mà chẳng tiến bộ gì về tài chính. Người cha giàu của tôi làm việc ít hơn người cha nghèo mà lại kiếm càng nhiều tiền hơn khi ông càng già. Cuộc đời người cha giàu của tôi khác biệt vì ông biết cách khai thác sức mạnh đòn bẩy tài chính và người cha nghèo thì không vì cho rằng điều đó rất rủi ro.

Sẽ châm biếm khi nói rằng người nghèo và trung lưu nghĩ rằng dùng nợ để mua tài sản là rủi ro nhưng lại hăng hái dùng nợ và ra ngoài mua tiêu sản. Một lý do người trung lưu và nghèo bị bỏ lại sau lưng người giàu vì họ dung sức mạnh tài chính của những cái nợ xấu để kéo họ lại, trong khi người giàu dùng sức mạnh của những cái nợ tốt để đẩy họ lên trước. Một người làm việc cực nhọc, tiết kiệm tiền, và tránh nợ nần bị rơi phía sau một người được huấn luyện dung nợ như một đòn bẩy tài chính. Một người trung bình nghĩ rằng nợ là xấu và họ sử dụng nợ rất tồi. Chính vì vậy mà hầu hết đều tránh nợ và tiết kiệm tiền để nghỉ hưu. Đối với họ, tránh nợ và tiết kiệm là thông minh và là một cách an toàn để sống…và với họ đó là sự lựa chọn khôn ngoan , được khuyên bởi những người có sự giáo dục tài chính ở mức trung bình..hay thiếu giáo dục về tài chính.

Những dạng đòn bẩy khác

Có nhiều dạng đòn bẩy, chứ không chỉ có nợ, mà Kim và tôi đã sử dụng để về hưu sớm. Nhằm xây dựng một công ty với 11 văn phòng, tôi đã phải sử

dụng thời gian của người khác (OPT-Other People's Time) để xây dựng một lại tài sản khác, một tài sản được biết đến là công ty. Trong ví dụ này, đòn bẩy là sức lao động của con người, nhằm để tạo ra tài sản nhanh hơn, lớn hơn và giá trị hơn.

Lý do hầu hết mọi người không giàu nhanh đơn giản vì đó là tiền của họ (Tiền tiết kiệm trong ngân hàng) và thời gian và công việc của họ (một công việc an toàn) mà người giàu đang dùng như một đòn bẩy để thu thập và tạo ra tài sản cho người giàu. Tôi đã không thể kiếm được nhiều tài sản trong một thời gian ngắn nếu như tôi không sử dụng hai loại đòn bẩy tài chính là thời gian của người khác (OPT- Other People's Time) và tiền của người khác (OPM- Other People's Money)

Một tin vui là có rất nhiều dạng đòn bẩy, chứ không chỉ OPM và OPT, mà bạn có thể dùng để thu thập tài sản cho chính bạn. Cũng như loài người 5000 năm trước đã khai thác sức gió cho các chiếc thuyền, bạn có thể tìm các dạng đòn bẩy khác để giúp bạn. Có vô số dạng đòn bẩy một khi bạn hiểu công thức của đòn bẩy và bắt đầu tìm kiếm nó. Cũng như lời người cha giàu đã nói với tôi nhiều năm trước "Một cách tự nhiên, con người luôn tạo ra các dạng đòn bẩy mới". Ví dụ: Một người nông dân với 1000 mẫu đất có nhiều sức mạnh đòn bẩy hơn một nông chỉ có 100 mẫu, nhưng điều đó còn phụ thuộc vào khả năng quản lý của người nông dân ấy. Hay một chiếc máy vi tính là một công cụ đòn bẩy rất đa năng, nhưng một lần nữa phụ thuộc vào chiếc máy tính đó dùng để làm gì.

Tiếp sau đây tôi kể ra một vài dạng đòn bẩy khác. Sức khoẻ của bạn,thời gian của bạn, sự giáo dục của bạn và các mối quan hệ của bạn có thể giúp đỡ bạn hay cản trở bạn trên mục tiêu về hưu sớm và giàu.

Sức khoẻ

Một cách rõ ràng, sức khoẻ là một dạng đòn bẩy rất quan trọng.Rất nhiều người không đánh giá được giá trị của sức khoẻ cho đến khi họ đánh mất nó. Có lợi lộc gì nếu bạn về hưu sớm mà lại không có sức khoẻ tốt để hưởng thụ?

Thời gian

Thời gian cũng rất quan trọng. Một khi con người bắt đầu rơi lại sau lưng về mặt tài chính, sẽ rất khó khăn để tìm lại thời gian để tiến lên phía trước. Nếu một người đang chơi trò rượt bắt tài chính, sẽ rất khó để được chuẩn bị để nắm bắt cơ hội khi nó hiện ra trước mắt. Tôi thường nghe nhiều người nói "Anh ta may mắn vì anh ta đã ở đó đúng lúc đúng chỗ". Tôi nghĩ nếu nói đúng hơn là: "Anh ta may mắn vì anh ta được giáo dục, có kinh nghiệm, sẵn sàng và chuẩn bị nắm bắt cơ hội khi cơ hội hiện ra" Thời gian tôi hưởng thụ sự nghỉ hưu sớm đã giúp tôi tăng sự giàu có của tôi lên. Bây giờ tôi có thời gian để nhìn và nhận ra cơ hội.

Giáo dục

Sự giáo dục là một dạng đòn bẩy quan trọng. Sự khác biệt trong thu nhập của một người bỏ học và một người tốt nghiệp Đại học có thể lên hàng triệu đô, khi so sánh cả đời người. Nhưng một người tốt nghiệp Đại học mà có ít giáo dục về tài chính thường bỏ rơi phía sau một người có giáo dục tài chính tốt, cho dù có đến trường hay không. Tôi đã gặp nhiều người có nhiều bằng cấp nhưng khi ra trường lại lún sâu trong nợ (là tiền vay thời đi học). Nhưng tệ hơn là những tiền vay đi học đó, những bằng cấp ấy lại khó khăn trong việc xin việc làm vì vậy họ càng lún sâu hơn trong nợ tiền mua sắm. Đó là cái giá của việc giáo dục tốt nhưng thiếu giáo dục về tài chính. Một công việc lương cao mà không có giáo dục về tiền bạc đồng nghĩa với một người lún sâu

trong nợ nhanh hơn một người lương thấp. Điều đó không thông minh tí nào.

Không những sự giáo dục tài chính giúp bạn về hưu sớm , nó còn giúp bạn làm cho tài sản sinh sôi nảy nở.

Các mối quan hệ

Đòn bẩy có thể được tìm thấy trong các mối quan hệ, giữa công ty hay cá nhân. Sau đây là các ví dụ:

• Tôi thấy nhiều người đau khổ vì họ làm việc cho một công ty được điều hành bởi một ông chủ bất tài. Tôi cũng thấy nhiều người giàu có vì có mối quan hệ với những người có kiến thức về tiền bạc

• Một hiệp hội như hiệp hội giáo viên hay phi công là một dạng đòn bẩy. Một tổ chức chuyên nghiệp như Hiệp hội y tế Hoa Kì có thể là một dạng đòn bẩy. Các hiệp hội và liên đoàn chuyên nghiệp là những người với đòn bẩy chuyên nghiệp thường trói buộc nhau và bảo vệ nhau khỏi những người có sức mạnh đòn bẩy tài chính

• Nhiều người giàu vì có những cố vấn tài chính tuyệt vời. Cũng có nhiều người khốn đốn về tài chính vì có những cố vấn bất tài. Như người cha giàu nói: "Lý do nhiều nhà cố vấn tài chính được gọi là nhà môi giới vì họ thường hay phá sản hơn con. Vì vậy con phải cẩn thận khi nhân lời khuyên từ một ai đó". Người cha giá cũng nói: "Những lời khuyên đắt giá nhất thường miễn phí. Đó là lời khuyên về tiền bạc, đầu tư hay kinh doanh mà con có được từ những người bạn nghèo hay bà con".

Hầu hết chúng ta đều nghe về sức mạnh của hôn nhân. Một cuộc hôn nhân vững mạnh của hai người mạnh mẽ sẽ càng mạnh mẽ hơn. Chúng ta cũng thấy nhiều cặp vợ chồng khó khăn về tài chính vì người bạn đời của họ không còn yêu, hoà thuận và phát đạt nữa. Tôi không thể giàu như hôm nay mà không có Kim, người bạn tốt nhất và cộng sự tốt nhất.

Khi nói về người bạn đời, tôi từng nghe một người nói: "Bạn gần như không

thể giàu nếu người bạn đời của bạn không muốn giàu”. Tôi không biết câu đó đúng 100% hay không nhưng tôi chắc chắn rằng có phần nào đó đúng trong câu nói này.

Vì vậy những người xung quanh bạn có thể là nguồn đòn bẩy của bạn, có thể tích cực hay tiêu cực. Bạn có thể hỏi chính bạn có bao nhiêu người xung quanh bạn cản trở bạn về mặt tài chính và bao nhiêu người đang kéo bạn về phía trước về mặt tài chính. Khi nói đến tiền bạc, các mối giao thiệp của bạn có thể là nguồn sưc mạnh đòn bẩy. Người cha giàu thường nói: “Để giàu, những gì con biết không quan trọng bằng những người con quen”.

Công cụ

Một người thợ tìm đòn bẩy trong các đồ nghề. Một bác sĩ dung các y cụ để phục vụ công việc. Một chiếc xe là một dạng đòn bẩy của chúng ta. Một chiếc máy tính cho phép chúng ta làm việc với thế giới thông qua Web, vì thế nó là một công cụ đòn bẩy quan trọng

Thời gian rãnh rỗi

Đòn bẩy có thể tìm thấy ở thời gian rãnh rỗi. Tôi biết nhiều người dành thời gian để xem TV hay shopping. Tôi đã gặp nhiều người giàu nhờ thời gian rãnh rỗi, chứ không nhờ công việc làm. Công ty HP và Ford bắt đầu trong gara và Dell bắt đầu trong phòng nội trú. Một người bạn của tôi là luật sư trong các ngày làm việc và là nhà đầu tư bất động sản vào các ngày cuối tuần. Ngày nay anh ta làm việc miễn phí cho các tổ chức từ thiện và vui đùa cùng các con trẻ hay chơi gôn cả ngày. Anh ấy vừa mới 39 tuổi.

Hãy tìm kiếm đòn bẩy nào làm việc cho bạn

Vì vậy tôi muốn nhấn mạnh rằng có nhiều dạng đòn bẩy mà bạn có thể dùng

để thu thập và tạo ra tài sản để bạn có thể về hưu sớm. Bạn không phải dùng OPM hay OPT để làm giàu nếu bạn không muốn. Nhưng, nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu , bạn cần tìm ra loại đòn bẩy nào làm việc tốt nhất cho bạn.

Xin lặp lại lần nữa vì đây là câu tóm tắt của cuốn sách, người cha giàu của tôi nói: "Những người làm việc cực nhọc có giới hạn về đòn bẩy. Nếu thân xác con làm việc cực nhọc mà không tiến bộ gì về tài chính thì con có thể là đòn bẩy của một ai đó." Ông cũng nói: 'Nếu con có tiền ở ngân hàng trong tài khoản tiết kiệm hay nghỉ hưu thì có ai đó đang dùng tiền của con làm đòn bẩy".

Trong các cuốn sách trước của tôi , tôi đã viết rằng có ba loại giáo dục là:
1. Giáo dục phổ thông
2. Giáo dục chuyên môn
3. Giáo dục tài chính

Người cha nghèo của tôi dừng lại ở giáo dụng chuyên môn và không thích thú gì về giáo dục tài chính. Điều đó xác định điểm dừng của ông về tài chính. Còn người cha giàu của tôi không ngừng học hỏi về tiền bạc và điều đó xác định điểm dừng của ông là sự giàu có. Người nghèo càng nghèo hơn vì họ thường thiếu kiến thức cơ bản của 3 loại giáo dục trên.

Những người rơi lại phía sau ngày nay bao gồm những người có nhiều đòn bẩy nhưng thất bại trong việc tiếp thu nhiều hơn các đòn bẩy khác. Bạn tốt nghiệp Đại học 19 năm trước không có nghĩa bạn ngừng tiếp thu các đòn bẩy. Như người cah giàu từng nói: "Bằng Đại học không có nghĩa con ngừng học tập hay cải thiện các đòn bẩy của con". Ông tiếp tục "Có 1 triệu đô trong ngân hàng không có nghĩa là con ngừng học hỏi. Sự thật là, nếu con ngừng học, tiền của con sẽ chuyển sang người không ngừng học hỏi."

Tương lai của đòn bẩy

Ngày nay, chúng ta thấy những học sinh trung học bán những công ty của chúng hàng triệu đô và nghỉ hưu mà chưa hề đi xin việc làm đơn giản vì chúng dùng dạng đòn bẩy khac với cái mà bố mẹ chúng đã dùng. Cũng lúc này, chúng ta thấy hàng triệu học sinh đến trường để sau này kiếm việc làm. Sự khác biệt tìm thấy ở chữ đòn bẩy. Ngày nay , đối thủ của bạn không cần phải ở cùng thành phố hay cùng đất nước với bạn. Người chiến thắng là người biết làm ra nhiều và nhiều với cái ít và ít…chứ không phải người muốn được trả nhiều và nhiều bằng cách làm ít và ít.

Trong các trang kế tiếp, một vài con số có thể không xác thực với bạn. Thật khó khăn để nghĩ đến chuyện kiếm một triệu đô một năm mà không phải làm việc trong khi hiện tại, bạn có thể đang làm việc cực nhọc để kiếm $50000 một năm. Tôi nhấn mạnh ý tưởng đòn bẩy làm nhiều và nhiều vì bất chấp bao nhiêu tiền bạn kiếm được hôm nay, một triệu đô một năm mà không phải làm việc là rất khả thi, nếu bạn tiếp tục suy nghĩ về câu làm ra nhiều và nhiều với cái ít và ít. Nếu bạn không nghĩ như vậy, từ $50000 lên $1 triệu một năm có thể khó khăn đấy.

Điều trớ trêu là, những người không chịu nghĩ rằng làm nhiều và nhiều với cái ít và ít là những người thường làm việc rất nhiều và nhiều vì cái ít và ít. Tin mừng là chừng nào bạn còn nghĩ như thế, bạn sẽ kiếm được nhiều và nhiều mà làm viêc thật ít và ít. Điều bạn phải làm là giữ ý tưởng này trong đầu và nó sẽ dễ dàng hơn cho bạn để về hưu sớm và giàu.

Đề nghị: Lấy một mảnh giấy trắng và bắt đầu viết cầu trả lời cho câu hỏi này:

“Tôi có thể làm gì cho nhiều người với cái giá tốt hơn mà chỉ làm việc thật ít ?”

Nếu bạn không thể nghĩ ra điều gì, cứ tiếp tục suy nghĩ. Đây là một câu hỏi rất quan trọng. Chỉ là một câu hỏi, nếu được trả lời và đưa vào hành động, có thể làm bạn thành triệu phú, có thể tỷ phú. Vì vậy mà người cha giàu gọi đây là “câu hỏi một triệu đô”

Trong chương kế tiếp, tôi sẽ đi vào sức mạnh của đòn bẩy của trí óc. Khả năng trả lời các câu hỏi như trên chẳng hạn là một vấn đề sống còn cho việc về hưu sớm và giàu

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Dịch giả: Thiên Kim

Chương 5

Sức mạnh đòn bẩy của trí óc

Tại sao một số người có thể và một số thì không thể

Trong Rich dad's Guide to Investing, tôi đã nói về một bài học với người cha giàu mà tôi đã nói đi nói lại nhiều lần Bài học bắt đầu với người cha giàu, con trai ông và tôi đi bộ trên một mảnh đất tuyệt đẹp trước bãi biển Haiwai. Ông dừng lại, chỉ vào mà nói: "Ta vừa mới mua mảnh đất này".

Tôi rất ngạc nhiên rằng ông có thể mua được miếng đất đắt đỏ này. Mặc dù tôi còn rất nhỏ, nhưng tôi biết một miếng đất trước bãi biển Haiwai là mắc đến cỡ nào. Từ lúc người cha giàu của tôi còn chưa giàu, tôi tự hỏi làm sao ông có khả năng tham gia một vụ đầu tư. Người cha giàu đã chia sẻ với tôi bí mật lớn nhất làm thế nào ông có thể đầu tư những vụ mà ông đủ khả năng. Đó là một trong những bí mật đã làm ông giàu.

Một thực tại khác

Nói một cách đơn giản, người cha giàu của tôi có khả năng mua miếng đất đắt tiền ngay cả khi ông không nhiều tiền lúc đó, vì ông đã làm "cho nó có thể" một phần thực tại của ông lúc đó. Còn người cha nghèo, mặc dù ông kiếm nhiều tiền hơn lúc đó, ông vẫn nói: "Tôi không mua nổi nó", vì ý tưởng mua một miếng đất đắt đỏ nằm ngoài thực tại của ông.

Một bài học quan trọng nhất

Trong nhiều năm, người cha giàu đã dạy tôi nhiều bài học…những bài học đã ảnh hưởng hoàn toàn cục diện của cuộc đời tôi. Bài học về sức mạnh thực tại của một người là một bài học quan trọng nhất. Những ai đã đọc Rich dad poor dad, có thể nhớ rằng ông cấm con ông và tôi nói câu "Tôi không mua nổi nó".

Ông hiểu sức mạnh của thực tại của một người. Bài học đó là: "Những gì bạn nghĩ là thật sẽ là thực tại của bạn"
Là một người có tín ngưỡng, người cha giàu thường trích dẫn thông điệp của Old Testament, "và lời nói trở thành sự thật". Ông còn đặt thông điệp đó vào mỗi khoá học để chúng tôi có thể hiểu được. Ông không ngừng nói với tôi và Mike ""Lời nói trở thành hiện thực" nghĩa là bất cứ những gì con nói và nghĩ là thật sẽ thành thực tại của con". Khi ông đến miếng đất đẹp trước biển đó, ông từ chối nói: "Tôi không mua nổi nó", mặc dù lúc đó ông không có tiền. Ông làm việc cực nhọc và mang những gì nằm ngoài thực tại của ông và làm nó trở thành một phần thực tại của ông. Không phải tiền làm ông ngày càng giàu thêm. Chính khả năng mở rộng thực tại của ông đã làm ông ngày càng giàu hơn.
Đầu tư có rủi ro không?
Mọi người thường nói "Đầu tư rất rủi ro". Với họ, ý tưởng đó là sự thật, và bởi vì họ nghĩ nó là thật, rồi nó trở thành thực tại của họ, mặc dù đầu tư chẳng có gì rủi ro. Trong khi luôn luôn có rủi ro, cũng như rủi ro khi băng qua đường hay lái xe đạp, nhưng hành động của họ không cần phải liều lĩnh. Vì vậy nhiều người nghĩ đầu tư là rủi ro vì họ nghĩ các ý tưởng đó là thật.
Vài tháng trước, một nhà cố vấn đầu tư của một ngân hàng nổi tiếng và tôi được phỏng vấn trong một chương trình rađio. Nhà cố vấn ấy có vẻ thách thức tôi với những ý tưởng trong Rich dad poor dad. Anh bắt đầu: "Robert Kiyosaki nói rằng mọi người nên bắt đầu thành lập công ty của chính họ nếu họ muốn giàu. Nhưng Kiyosaki sai ở chỗ là mọi người không thể bắt đầu kinh doanh bằng chính họ được. Thành lập một doanh nghiệp thật rủi ro. Con số cho thấy 9 trong số 10 doanh nghiệp thất bại trong 5 năm đầu. Vì vậy ý tưởng của Kiyosaki thật rủi ro. Xin hỏi ông có thể nói gì với các sự thật này".
Nhà bình luận hạnh phúc vì có vài sự tranh luận trong chương trình này và hỏi tôi bằng giọng bằng giọng hân hoan: "Ông phải nói gì về sự thật này, ông Kiyosaki?"

Nghe điều này nhiều lần trước đây, tôi sẵn sàng tham gia cuộc tranh luận này. Dừng một lúc, tôi lúc: “Tôi đã nghe và thấy những con số này trước đây…và từ kinh nghiệm của tôi, tôi muốn nói rằng những con số này rất chính xác. Tôi đã thấy nhiều công ty đã thất bại trước lần kỷ niệm thứ 5 của họ”.
“Vì vậy sao ông lại khuyến khích mọi người bắt đầu chuyện kinh doanh của họ?”, nhà cố vấn hỏi với một giọng nói có chút giận dữ.
“Trước tiên”,tôi trả lời, “Tôi không khuyên mọi người bắt đầu một công ty, tôi nói rằng mọi người nên nghĩ về chuyện kinh doanh của mình. Khi tôi nói ”nghĩ về chuyện kinh doanh”, tôi có ý mọi người nên nghĩ về lợi ích của việc đầu tư. Không nhất thiết phải lập công ty, mặc dù một công ty mạnh thường là một tài sản sẽ làm bạn rất giàu”.
“Thế thì việc rủi ro thì sao?” nhà bình luận hỏi với vẻ vui sướng sau khi nhận ra buổi thảo luận không leo thang trong trạng thái căng thẳng.
Trước hết, trong khi 9 trong số 10 không thành công, nhớ rằng có 1 trong số 10 đã thành công. Một khi tôi nhận ra rằng 9 trong số 10 thất bại, tôi biết tôi cần phải chuẩn bị thất bại ít nhất là 9 lần”.
“Ông chuẩn bị thất bại 9 trong 10 lần?” nhà cố vấn tài chính hỏi với giọng mỉa mai.
“Vâng”, tôi trả lời. “Thật sự tôi đã từng là một trong số 9 lần thất bại đó. Tôi đã thành công trong lần cố gắng thứ 3”
“Ông cảm thấy thế nào khi thất bại? Nó đáng giá chứ?”, nhà cố vấn hỏi, anh ta là một công nhân của một ngân hàng chứ không phải là chủ doanh nghiệp.
“Tôi cảm thấy rất kinh khủng ở lần thất bại thứ nhất và tệ hơn ở lần thứ hai. Nhưng vâng, nó thật đáng giá. Nếu không có 2 lần thất bại đó, tôi đã không về hưu sớm 18 năm hay tự do tài chính ngày nay rồi. Tôi phải mất thời gian mới dành lại được. Mặc dù cảm thấy tồi tệ, nhưng tôi vẫn chuẩn bị tinh thần để tiếp tục 10 lần nữa, hay 20 lần nếu cần thiết. Tôi không muốn thất bại nhiều lần, nhưng tôi sẵn sàng”.
“Nghe có vẻ quá rủi ro cho tôi và cho mọi người”, anh ta nói.

“Tôi đồng ý”, tôi trả lời. ”Nhưng nó đặt biệt rủi ro nếu bạn không sẵn sàng thất bại dù chỉ một lần trước khi bạn thành công. Sẽ thật tệ hơn nếu bạn nghĩ rằng thất bại là xấu xa. Tôi được người cha giàu dạy rằng thất bại là một phần của chiến thắng. Mặc dù tôi thành công trong quá khứ, tôi vẫn nhận ra rằng tỉ lệ vẫn không thay đổi. Mỗi khi bắt đầu một công ty, tôi tiếp tục xem xét rằng 9 trong số 10 đã thất bại”.

“Tại sao ông lại nói thế?”, nhà bình luận hỏi.

“Vì tôi luôn cần phải khiêm tốn và tôn trọng tỷ lệ đó. Tôi đã thấy nhiều người xây dựng một công ty, làm ra thật nhiều tiền, tự mãn, và bắt đầu một công ty khác mà nghĩ rằng họ biết tất cả. Trong khi tỷ lệ của họ được cải thiện đôi chút vì những kinh nghiệm và thành công trong quá khứ, chúng ta cần phải khiêm tốn để biết rằng tỷ lệ 9/10 luôn áp dụng cho tất cả công ty”.

“Tôi hiểu được chút ít rồi”, anh ta nói. “Vì vậy ngày nay khi bắt đầu một công ty ông vẫn phải thận trọng. Ông vẫn tôn trọng tỷ lệ 1/10 có khả năng thành công”.

“Vâng. Tôi có vài người bạn tự mãn đặt toàn bộ số tiền từ công ty cuối cùng vào một công ty mới và mất tất cả. Nếu bạn muốn thành công, bạn cần luôn luôn tôn trọng tỷ lệ đó, bất chấp bạn thành công như thế nào trong quá khứ. Bất cứ một người chơi bài xì lát nào cũng biết rằng lần này bạn có lá ách và lá vua, không có nghĩa lần sau cũng vậy”.

“Tôi xin ghi nhớ. Nhưng vẫn nghỉ nó rủi ro. Ông và các cuốn sách của ông thật nguy hiểm. Hầu hết mọi người không thể làm những gì ông làm. Hầu hết mọi người không được chuẩn bị để điều hành một doanh nghiệp. Ông đồng ý chứ?”.

“Câu ấy có phần đúng. Hệ thống trường học của chúng ta đào tạo con người để thành người thợ chứ không phải ông chủ và vì vậy mọi người không được chuẩn bị để điều hành một công ty. Vì vậy tôi đồng ý với ông.”

Tôi đang cố hết sức để không tranh cãi với người cố vấn này mặc dù tôi bị khiêu khích. Tiếp tục tôi nói: “Nhưng tôi muốn nhắc anh rằng cách đây chưa tới 100 năm, hầu hết mọi người đều là những doanh gia nhỏ bé độc lập. Họ

là những nhà buôn bán. Con người cách đây 100 năm đủ mạnh mẽ để điều hành các doanh nghiệp của họ mặc dù rủi ro. Mãi cho đến khi những người như Henry Ford bắt đầu xây dựng các công ty vĩ đại thì mới có nhiều người trở thành công nhân. Nhưng mặc dù sự phát minh các công ty tầm cỡ như Ford hay General Electric, những doanh nghiệp nhỏ độc lập vẫn tiếp tục phát đạt.

"Sự thật là, các doanh nghiệp nhỏ có trách nhiệm cho hầu hết các công ăn việc làm và có trách nhiệm cho phần lớn tiền thuế thu được. Vì vậy mặc dù rủi ro, ngày càng nhiều người xây dựng các doanh nghiệp của họ. Nếu không có họ, sự thất nghiệp sẽ càng tăng lên. Nếu không có những cá nhân này chấp nhận rủi ro, đất nước chúng ta đã tụt lùi về tài chính và không thịnh vượng như ngày nay. Những người chấp nhận rủi ro sẽ phát đạt".

Buổi phỏng vấn tiếp tục trong 10 phút nữa mà không có sự phân giải hay tranh biện nào. Rõ ràng chúng tôi có những thực tại khác nhau, lúc này tôi nhớ lời người cha giàu: " Nhiều cuộc tranh biện trong cuộc sống bắt nguồn từ thực tại khác nhau"

Tỷ lệ rủi ro-phần thưởng nằm tuỳ thuộc vào bạn

Một trong những điều tôi muốn nói với nhà cố vấn này là tỷ lệ rủi ro- phần thưởng tuỳ thuộc vào tôi. Nhưng nhất định cần phải có lý lo để kiểm tra ai đúng ai sai. Tôi không muốn làm điều đó trên rađio nhưng tôi muốn giải thích cho bạn…rằng có sự rủi ro trong những gì tôi làm nhưng không nhất thiết phải chơi trò may rủi.

Nhiều năm trước, người cha giàu giải thích cho tôi và con ông rằng tầm quan trọng của sự hiểu biết các rủi ro, các phần thưởng và có một phương pháp chiến thắng…một phương pháp chiến thắng có kèm thất bại. Người cha giàu tin vào tỷ lệ 9/10 thất bại của các doanh nghiệp vừa mới bắt đầu. Ông cũng tin rằng phần thưởng chỉ có tỷ lệ 1/10. Ông đã giải thích chiến thắng biết rằng thất bại là một phần của thành công. Khi tôi còn ở Marine Corp, chúng tôi luôn luôn có những kế hoạch bất ngờ, là những kế hoạch khi mọi thứ không đi đúng theo mong đợi. Hầu hết mọi người ngày nay không có những

kế hoạch nghỉ hưu bất ngờ. Họ không có kế hoạch hưu đính kèm khả năng thị trường khủng hoảng sau khi về hưu hoặc sống lâu hơn mà không còn đủ các quả trứng dành cho nghỉ hưu. Nói cách khác, khi nói về kế hoạch nghỉ hưu, hầu hết mọi người có chiến lược của kẻ thất bại vì đó là chiến lược không có chỗ cho những lỗi lầm.

Đánh mất 98% thời gian

Trong tiếp thị trực tiếp, hầu hết các nhà tiếp thị biết rằng cơ hội là 98% các bức thư mà họ gửi đi sẽ không dẫn đến vụ mua bán. Vì vậy những nhà tiếp thị chuyên nghiệp chỉ tính vào 2% của sự phản hồi, thậm chí thấp hơn. Họ biết rằng 2% phản hồi là giá trị bao trùm của 98% không trả lời. Một khi các nhà tiếp thị biết thư phản hồi chỉ 2%, họ chỉ đơn giản tăng số lượng thư gửi đi, họ biết rằng mất đi 98% thời gian. Họ biết cách làm giàu mà chiến thắng chỉ 2% và thất bại đến 98%.

Người thất bại nghĩ rằng Thất bại là xấu.

Người cha giàu nói “Người thất bại là những người nghĩ rằng thất bại là xấu. Người thất bại không có khả năng để thất bại và thường lẩn tránh thất bại dù bất cứ giá nào. Nhiều người thất bại chỉ đánh vào những điều chắc chắn… những điều như công việc ổn định, tăng lương, bảo đảm trợ cấp và tiền lời trong tài khoản. Người thất bại cứ thất bại người chiến thắng cứ chiến thắng vì người chiến thắng biết rằng thất bại là một phần của chiến thắng.”

Khi còn nhỏ, người cha giàu thường nói với chúng tôi “Con có sẵn sàng thất bại 99 trong 100 lần không?”

Câu trả lời mà ông trông chờ là “Nếu phần thưởng cho sự chiến thắng lớn hơn các rủi ro và trị giá bằng thất bại 99 lần”. Để giải thích rõ hơn chúng tôi xin nói “Nếu chúng tôi biết chúng tôi sẽ thắng 1 triệu đô,và tỷ lệ rủi ro-phần thưởng là 1:100 và mỗi lần đặt tối thiểu là $1, chúng tôi có $100 thì chiến lược của chúng tôi là đặt $1 100 lần. Sau khi chúng tôi chiến thắng, chúng tôi sẽ trở lại với tỷ lệ cũ vì tỷ lệ ít khi thay đổi. Chúng tôi có thể tăng tiền đặt lên, nhưng chỉ khi chúng tôi có thể tồn lại sau khi thất bại 99/100 lần”.

Đó là một cách đơn giản để huấn luyện chúng tôi suy nghĩ trong sự rủi ro và

chiến thắng thay vì đúng hay sai, rủi ro hay an toàn. Người cha giàu đã không cờ bạc hay khuyến khích chúng tôi cờ bạc.

Tại sao anh em nhà Wright đã đúng

Người cha giàu kể cho tôi và con ông về một dịp ông đến Kitty Hawk, North California. Ông đã ở đó khi rời khỏi quân đội trong chiến tranh thế giới 2. Ông nói: "Các con, một ngày nào đó con cần phải đến Kitty Hawk và thấy rằng Orville và Willbur Wright thông minh mức nào. Anh em họ đã biết có rủi ro trong lần bay đầu tiên nhưng họ đã không liều.". Ông đã giải thích rằng anh em nhà Wright chọn một bãi đất cỏ rộng và thực tập thất bại. ÔNg nói "Những chàng trai trẻ này biết họ sẽ té ngã vì vậy họ tìm một miếng đất an toàn để mà té. Họ không nhảy trên cầu hay trên đỉnh núi. Họ thực tập trên dải đất rộng với gió mạnh cho đến khi họ bay được".

"Vì họ sẵn sàng chấp nhận rủi ro một cách khôn ngoan, những chàng trai này đã mãi mãi thay đổi thế giới. Một ngày nào đó, hai con nên đến và xem miếng đất này nơi hai con người dũng cảm đã chọn và thực tập vì vậy ngày nay chúng ta có thể bay. Hầu hết mọi người sẽ không vượt lên về tài chính đơn giản vì họ chọn cách tránh thất bại." Tháng 8 năm 2000, tôi ngồi trên mảnh đất rộng này và thấy những gì mà người cha giàu đã thấy cách đây 50 năm. Tôi đã thấy một mảnh đất là một nơi tuyệt vời để té ngã trước khi cất cánh.

Tôi xin truyền lại bài học của người cha giàu về anh em nhà Wright. Ông đã vẽ tấm hình này cho tôi và con ông"

Giải thích về tấm hình , người cha giàu nói "Khi một người nói những điều như:

1. "Tôi không mua nổi nó"
2. "Bạn không thể làm được điều đó"
3. "Tôi không thể làm nổi"
4. "Điều đó bất khả thi" Họ thường nói trong phạm vi thực tại của họ.

Ông tiếp "Khi anh em Wright tuyên bố rằng họ sẽ là những người đầu tiên bay được, nhiều người đã nói "Con người không bao giờ bay". Sự thật là,

một trong những người đã nói điều đó là người Cha xứ của họ, một người đáng tôn trọng ở nhà thờ “

Vì vậy khi nhìn vào bức hoạ đơn giản của người cha giàu, bạn có thể thấy rằng hầu hết mọi người nghĩ rằng con người bay được là chuyện nằm ngoại thực tại.

Lý do nhiều người nói “Con người sẽ không bao giờ bay được” vì ý tưởng ấy nằm ngoài thực tại của hầu hết mọi người lúc đó. Nhưng ý tưởng đó không nằm ngoài lĩnh vực khả thi của anh em Wright…và họ đã dành nhiều năm để làm nó trở thành hiện thực. Khi nói đến tiền bạc, đó là điều tương tự mà người cha giàu còn người cha nghèo thì không. Ngày nay, có câu nói phổ biến là “Sẵn sàng suy nghĩ bên ngoài cái hộp”. Câu hỏi là, bạn có thể suy nghĩ ra bên ngoài cái hộp trong nhiều năm không? Nếu có thể, bạn sẽ trở nên giàu và càng giàu”.

Sau đó trong đời tôi, tôi đã nói với người cố vấn tài chính rằng tôi sẵn sàng thất bại 9 trong 10 lần trong kinh doanh bởi vì phần thưởng lơn hơn nhiều các rủi ro, tôi nghĩ anh ta đã nghe tôi nói. Anh không thật sự nghe khi tôi nói “Tôi bắt đầu kinh doanh biết rằng tôi sẽ thất bại. Tôi không nghĩ tôi sẽ thành công nhưng tôi biết tôi phải bắt đầu thất bại”. Cách suy nghĩ đó dường như không phải là cách suy nghĩ của anh ta. Ở đây tôi không nói anh đúng ai sai, mà điều tôi muốn nói ở đây là thực tại của chúng tôi khác nhau. Và bởi vì thực tại khác nhau, chúng tôi suy nghĩ khác nhau và nhìn thế giới bằng những cách khác nhau.

Sức mạnh đòn bẩy của trí óc.

Tôi không khuyến khích ai đó ra ngoài bắt đầu thất bại một cách ngẫu nhiên và bắt đàu chơi xì lát trong casino. Thật là dại nếu đặt việc nghỉ hưu của bạn trong cuộc xổ số. Bài học này nói về sự khác nhau trong thực tại của mỗi cá nhân.

Bài học này là trí óc của chúng ta là một đòn bẩy mạnh nhất. Bất cứ điều gì chúng ta nghĩ là thật sẽ thành sự thật, trong hầu hết các trường hợp. Một người nghĩ đầu tư là rủi ro thường tìm thấy tất cả các thực tại để chứng minh

cho điều đó. Người này sẽ mở tờ báo ra và đọc về những người mất tiền trong đầu tư. Nói cách khác, trí óc có sức mạnh để thấy tất cả những gì nó nghĩ là thật mà không thấy những thực tại khác. Như những người nói với anh em Wright "Con người không bao giờ bay được". Và nói với Columbus "Bạn không thể nhìn thế giới là mặt phẳng à?" Mỗi người luôn có thực tại của chính họ.

Nhằm mục đích về hưu sớm và giàu, một trong những điều quan trọng là bạn có thể học để làm chủ thực tại của chính bạn. Nếu bạn có thể học để làm điều đó, làm ra nhiều và nhiều tiền với ít và ít công sức sẽ hơn nhiều.. Nếu bạn không thể làm chủ và thay đổi thực tại của bạn, thì làm giàu sẽ mất nhiều thời gian hơn đấy. Chính khả năng thay đổi thực tại cuối cùng đã làm người cha giàu của tôi giàu hơn. Không phải miếng bất động sản trước bãi biển đã làm ông giàu, mà khả năng thay đổi thực tại. Sau khi ông mua miếng đất đó ông đã sớm tìm kiếm một miếng lớn hơn để thử nghiệm thực tại của ông.

Trong lúc đó, người cha nghèo của tôi lại bất lực trong việc thay đổi thực tại của ông và ông phải làm việc nặng nhọc hơn mà không tiến bộ gì về tài chính. Ông không ngừng nói "Tôi không mua nổi nó" và đã nó đã thành thực tại của ông. Người cha giàu của tôi là một người rất thông minh. Ông có thể mua miếng đất tương tự nếu ông sẵn sàng thay đổi thực tại của ông, nhưng ông không biết chính thực tại của ông đã làm ông như vậy. Ông thật sự nghĩ rằng ông không thể mua miếng đất hàng triệu đô trước bãi biển. Chính suy nghĩ cuủa ông là thực tại của ông.

Tóm lại, điểm khác nhau cơ bản giữa hai ngườii cha giàu và nghèo là sự khác nhau về thực tại. Một người chọn cách mở rộng thực tại bằng cách nói "Làm sao để mua miếng đất ngay trước bãi biển?" ngay cả khi ông không thể mua được vào thời điểm đó. Người kia thì nói "Tôi không mua nổi nó". Như tôi đã nói không phải miếng đất trước bãi biển làm một người thì giàu còn một người thì nghèo.mà là sự lựa chọn thực tại của họ.

Đòn bẩy số 1

Đòn bẩy số 1 là đòn bẩy của trí óc vì nó là nơi thực tại của bạn được hình

thành. Kim và tôi về hưu sớm và giàu vì chúng tôi không ngừng làm chủ, thay đổi và mở rộng thực tại của chúng tôi. Ngày nay tôi nói với nhiều người "Bước đầu tiên để đi từ $50,000 một năm lên $1 triệu đô một năm bắt đầu thay đổi thực tại "

Thực tại thay đổi không nhất thiết phải lớn hơn hay tốt hơn. Một sự thay đổi thực tại có thể chỉ đơn giản là thay đổi một quan điểm. Ví dụ, thay vì nói rằng điều gì đó rất rủi ro, như các nhà đầu tư cò con thường nói, hãy nói "Tỷ lệ rủi ro- chiến tháng là bao nhiêu?" Hay "Tôi sẽ thất bại bao nhiêu lần trước khi chiến thắng?". Thay vì nói "Miếng đất đó quá đắt", hãy đọc một cuốn sách về ai đó có thể mua miếng đất đó, hay hỏi một người đã mua đó và khám phá làm cách nào họ mua được. Điều quan trọng không phải là miếng đất mà là sự thay đổi thực tại của bạn.

Tại sao một người cha thì càng giàu và một người thì càng nghèo

Người cha giàu có khả năng không ngừng thay đổi , làm chủ, và mở rộng thực tại. Và bởi vì ông có thể không ngừng mở rộng thực tại, ông đã trở nên ngày càng giàu trong khi làm việc càng ít. Người cha nghèo, mặt khác, chọn cách sống trong thực tại. Ông đã sống trông thế giới của những điều ông nghĩ là thật và đó là thực tại duy nhất khải thi cho ông. Vì vậy ông làm việc ngày càng nặng và nghỉ hưu nghèo. Ông có một thực tại duy nhất và không bao giờ làm chủ, thay đổi hay mở rộng nó. Thay vì thay đổi , ông lại thường nói những câu như " Tôi không mua nổi nó", "Tôi không bao giờ giàu", "Tôi không thích tiền". "Khi tôi về hưu, thu nhập sẽ giảm xuống". Lời nói của ông trở thành hiện thực của ông.

Nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu, bạn có thể cần thay đổi và mở rộng thực tại của bạn tập thói quen thay đổi và mở rộng thực tại. Như người cha giàu vẫn thường nói "Suy nghĩ và lời nói của con sẽ thành hiện thực"

Sống ngoài thực tại trong nhiều năm

Ngồi trên đỉnh núi ở Canada vào ngày đầu năm ấy, tôi nhận ra tôi cần phải thay đổi suy nghĩ ở ngoài thực tại, và tiếp tục suy nghĩ như thế cho đến khi những ý tưởng này khó khả năng thành hiện thực của chúng tôi. Cũng như

anh em nhà Wright dành nhiều năm để sống ngoài thực tại của mọi người. Sự thật, chúng tôi cũng đã sống ngoài thực tại trong nhiều năm. Chúng tôi thường tranh cãi với nhiều người và thường bị chỉ trích là những kẻ mơ mộng, khờ khạo, liều lĩnh hay hấp tấp. Kim, Larry và tôi đã phải sống với niềm tin với ít nhất 4 năm trước khi chúng tôi bắt đầu thấy những kết quả xác thật trong thực tại của chúng tôi. Nói cách khác, mất 4 đến 8 năm để đưa thực tại đến những chiến thắng cụ thể mà chúng tôi tìm thấy trong sự khả thi. Ngày nay khi mọi người hỏi tôi điều gì khiến tôi giàu, tôi nói “Đó là khả năng mở rộng hiện thực. Nếu bạn không sẵn sàng thay mở rộng thực tại,làm giàu sẽ mất nhiều thời gian”

Một đề nghị: Một cách mà người cha giàu dạy chúng tôi để mở rộng thực tại đó là đọc các cuốn sách về cuộc đời của những người đã sống theo cách mà chúng tôi mong muốn. Ví dụ, ông khuyên chúng tôi đọc tiểu sử của John D.Rockefeller và Henry Ford. Gần đây, tôi đã đọc những cuốn sách viết về Bill Gates, Richard Branson, George Soros và những người khác.

Khi tôi nghe người ta nói “Tôi quá già rồi”, tôi khuyên họ hãy đọc về câu chuyện của Colonel Sanders, một người đã không làm giàu được cho đến 60 tuổi. Khi tôi nghe một phụ nói “Tôi không làm giàu nổi vì đây là thế giới của đàn ông”, tôi khuyên cô đọc về Anita Roddick, nhà sáng lập Body Shop, hoặc Muriel Schiefer, người phụ nữ đầu tiên có ghế trong Thị trường.

Chứng khoán New York. Khi có người nói họ quá trẻ, tôi bảo họ đọc sách về Bill Gates, người giàu nhất thế giới khi chưa đến 30 tuổi. Nếu những câu chuyện này không mở rộng thực tại của họ, nhất định sẽ có những câu chuyện khác làm được điều đó.

Một cuốn sách hay khác là Body for Life của Bill Phillips. Một người bạn đề nghị tôi đọc cuốn sách này tôi bụng tôi đang ngày càng lớn. Tôi vừa mới đọc xong và tôi đang làm theo các bước trong cuốn sách. Bill Phillips nói nhiều điều giống như những gì người cha giàu đã dạy tôi, nhưng chủ đề của anh ta là sức khoẻ cho cơ thể,còn chủ đề của người cha giàu là dồi dào về tài chính. Cho dù là chủ đề gì, tôi thấy quá trình cũng như nhau. Ví dụ, Bill Phillips

viết về việc hãy tìm lý do để giảm cân trước khi bạn bắt đầu thực hiện việc giảm cân. Người cha giàu gọi đó là Tại sao. Bill Phillips có một chương rất hay về những ước mơ và đích đến và tại sao cả hai đều quan trọng. Sự tương quan gần nhất tôi thấy ở đây giữa việc để có sức khoẻ và giàu có là hãy ăn uống vào và vượt qua thực tại.

Bill Phillips khuyên con người hãy ăn nhiều, không phải giảm bớt. Anh khuyên rằng hãy ăn 6 bữa một ngày nếu bạn muốn giảm cân, có sức khoẻ và lấy lại sức khoẻ. Anh nói rằng nhiều người muốn giảm cân bằng cách cố nhịn ăn thì chỉ có thể nhịn được được một thời gian ngắn thôi, trong thời gian đó họ chỉ mất sức lực, không mập lên và sau đó họ lại trở lại với việc ăn uống say sưa, điều đó đã làm họ mập hơn. Họ mập hơn khi giờ đây họ có nhiều calo và không đủ sức lực để chấm dứt việc hấp thụ calo. Tôi biết rất rõ công thức đó.

Người cha giàu nói những điều tương tự về những người cố làm giàu bằng cách tằn tiện, keo kiệt, không chịu chi tiền, sống dưới mức có thể. Hầu hết mọi người không lớn mạnh về tài chính với cách cư xử như vậy. Một người cần phải chi nhiều tiền nếu muốn giàu có…nhưng họ phải biết chi như thế nào và chi vào việc gì để được giàu có. Người cha giàu thường nói “Có những chi phí tốt và những chi phí xấu”. Và hầu hết chúng ta đều biết có những thức ăn tốt và thức ăn xấu. Cũng như một người cố gắng giảm cân bằng cách nhịn ăn, một người cố gắng làm giàu bằng cách tằn tiện, chỉ càng yếu ớt thêm về tài chính thôi, và sau đó bất ngờ họ lại say sưa chi tiền.

Bill Phillips cũng đề nghị rằng “Cảm xúc tối đa xảy ra khi bạn nắm được thất bại”. Tôi tin rằng Phillips đang nói rằng chỉ sau khi bạn không thể đi xa hơn, tại thời điểm bạn thất bại, bạn bắt đầu làm lành lại và phát triển lần nữa. Nói cách khác, chỉ sau khi bạn đặt bản thân vượt xa hơn giới hạn của bạn, và thất bại, đó là lúc bạn trở nên khoẻ hơn. Tôi thấy điều đó tương tự như việc làm giàu. Tôi thấy nhiều người khong thành công vì họ tránh thất bại với mọi giá. Cũng như những nhà cố vấn khuyên bạn không thành lập doanh nghiệp vì 9 trong số 10 đã thất bại, hầu hết mọi người nghĩ thất bại là xấu.

Người cha giàu dạy chúng tôi thất bại là cực kỳ quan trọng trong quá trình học hỏi và thành công. Riêng cá nhân tôi, tôi đã học nhiều sau khi thất bại chứ không phải trước khi thất bại. Mặc dù điều đó rất đau đớn, quá trình hàn gắn vết thương sau khi thất bại cuối cùng đã cho tôi nhiều cảm xúc và sức mạnh tài chính.

Tôi đã gặp nhiều người không thành công vì họ đã thành công trong việc thất bại. Họ thất bại trong việc vượt qua thực tại của chính họ, họ không vượt qua được những điều mà họ nghĩ là khả thi. Khi họ thất bại trong việc đó, họ cũng thất bại trong việc khám phá ra điều gì khả thi trong đời họ. Như tôi đã nói, khả năng không ngừng mở rộng và thay đổi thực tại cuối cùng đã làm cho người cha giàu ngày càng giàu. Một số người không nghĩ rằng một ngày nào đó họ sẽ giàu, thì làm họ giàu lên được.

Nếu bạn thật sự muốn về hưu sớm và giàu, một nơi để bắt đầu là thực tại của chính bạn.

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Dịch giả: Thiên Kim

Chương 6

Bạn nghĩ rằng điều gì rủi ro?

Có hai người cha mạnh mẽ đã cho tôi cơ hội để xem xét các thực tại khác nhau. Mặc dầu lúc đó tôi rất rối rắm và mâu thuẫn, phải lắng nghe hai thực tại khác nhau đã có ích cho tôi rất nhiều về sau. Tôi nhận ra rằng cả hai đều nghĩ họ đúng và cho rằng người kia sai.

Cha ruột tôi đã tiến lên không ngừng trên nấc thang của chính quyền tiểu bang. Ông nhanh chóng đi lên từ một thầy giáo và trở thành người quản lý giáo dục của tiểu bang Hawai. Nhìn thấy điều này, nhiều người đã nói thầm nhau rằng cha tôi một ngày nào đó sẽ tiến vào chính trị.

Vào lúc cha tôi đang leo lên nấc thang của chính phủ, người cha giàu đã làm việc cực nhọc và đưa chính ông thoát khỏi cảnh nghèo nàn và tiến lên sự giàu có. Trong lúc tôi và con ông vào trung học, ông đã giàu và ngày càng giàu hơn. Kế hoạch mà ông đã thực hiện trong 20 năm đã làm việc. Thật bất ngờ , mọi người bắt đầu chú ý đến ông và những việc ông làm. Ông không còn ở trong bóng tối mà chẳng ai biết đến nữa. Mọi người bắt đầu tự hỏi ông là ai mà bất ngờ mua nhiều miếng bất động sản ở Hawai. Người cha giàu là một người bắt đầu từ con số không, có một kế hoạch dài hạn, làm việc theo kế hoạch và bây giờ là điểm chú ý của giới người giàu và quyền lực ở Hawai.

Trong những năm của tuổi 40, người cha giàu đã chuyển chỗ ở từ một thị trấn nhỏ nơi chúng tôi đã sống và đến vui đùa trên bãi biển Waikiki. Những

tờ báo đầy ắp những bài viết về một nhân vật mới trong thị trường khách sạn này. Chẳng bao lâu ông làm chủ một lô đất trước bãi biển cũng như một số bất động sản trên hòn đảo này.

Người cha giàu không còn là một cậu bé nghèo của một thị trấn nhỏ nữa. Ông đã đi đến trung tâm thành phố và mọi người chú ý đến.

Trong khi hai người cha đang có một bước đột phá về sự nghiệp, tôi đang ở trường Cao đẳng Quân sự New York. Mike, giờ đây là con trai của một người giàu, sống trong một căn hộ chung cư lớn trên bãi biển Waikiki trong khi anh ta đang học ở ĐẠi học Hawai và đang được chuẩn bị để điều hành đế chế của cha anh. Nghe thật ấn tượng rằng anh sống ở chung cư, nhưng thật sự, Mike đã làm điều hành khách sạn, chung cư khi anh còn đang đi học.

Trong mùa nghỉ Giáng sinh ở nhà, Mike và tôi ở trong văn phòng của người cha giàu và thảo luận về những gì đã học ở trường và những người bạn mới. Đã gặp nhiều người đến từ các quốc gia khác nhau, tôi đã nói với người cha giàu và Mike: "Cháu để ý thấy rằng mọi người nghĩ về tiền bạc rất khác nhau. Cháu đã gặp những đứa trẻ của những gia đình giàu có và những đứa trẻ từ gia đình nghèo khổ. Mặc dù hầu hết các đứa trẻ đều rất thông minh ở trường, nhưng những đứa từ gia đình nghèo và trung lưu có những suy nghĩ rất khác so với các đứa từ những gia đình giàu".

Người cha giàu trả lời rằng. "Chúng không nghĩ khác nhau. Chúng nghĩ trái ngược nhau". Ngồi trên bàn , ông lấy tờ giấy và viết xuống:
Những suy nghĩ trái ngược
Sau khi viết xong, ông nhìn tôi và nói "Thực tại của con được định nghĩa bằng những gì con nghĩ là thông minh và những gì con nghĩ là rủi ro".

Nhìn vào tờ giấy, tôi hỏi "Bác cho rằng người trung lưu nghĩ rằng công việc

ổn định là thông minh và xây dựng một công ty là rủi ro". Tôi biết điều này rất rõ vì đó là thực tại của người cha nghèo của tôi.
"Đúng thế", ông nói,"Còn điều gì nữa khi nói đến công việc ổn định"
Tôi nghĩ một lúc và nói "Cháu không biết bác đang nói đến điều gì. Thật sự là bố cháu và nhiều người khác nghĩ ràng có một công việc ổn định là thông minh."
"Con đã quên thực tại của bác rồi. Bác nói với con rằng người trung lưu và người nghèo không nghĩ khác, họ nghĩ hoàn toàn trái ngược . Vì vậy , thực tại trái ngược của bác là gì?"
"Vậy bác nghĩ rằng xây dựng một công ty là thông minh và một công việc ổn định là rủi ro. Có phải bác nghĩ điều ngược lại không?" Tôi hỏi
Người cha giàu đã gật đầu
"Bác nghĩ rằng bác không xây dựng một công ty là rủi ro?" tôi hỏi
Người cha giàu lắc đầu và nói: "Không. Học cách xây dựng một công ty cũng như học mọi cái khác. Bác nghĩ bám vào một công việc ổn định suốt đời thì nhiều rủi ro hơn là chấp nhận rủi ro để học cách xây dựng một công ty. Một rủi ro thì trong một thời gian ngắn , còn một rủi ro thì cả đời người".

Đó là những năm cuối thập niên 60. Chúng tôi chỉ biết về việc đến trường, rồi kiếm việc làm, làm việc cả đời, đến khi nghỉ hưu thì công ty hay chính phủ sẽ chăm sóc cho việc nghỉ hưu của bạn. Tất cả chúng tôi đều được dạy ở nhà và ở trường là "Học cho giỏi vì vậy bạn có thể thành một nhân viên giỏi". Điều đó cũng có ý là bạn đến trường để trở nên dễ sử dụng hơn là một việc làm thông minh. Ngày nay chúng ta biết rằng công việc ổn định là một việc làm của quá khứ, nhưng chẳng ai tự hỏi rằng tìm việc làm ổn định có phải là một việc làm thông minh không.

Tôi nhìn vào sự so sánh của người cha giàu về việc người giàu thì tham lam và người giàu thì rộng rãi và tôi biết thực tại của tôi lúc đó là gì. Trong giađình tôi, người giàu được xem là những người có trái tim băng giá, những

người tham lam, chỉ thích thú tiền bạc và không lo lắng gì đến người nghèo.

Về điều này, người cha giàu nói "Con có hiểu sự khác nhau trong cách suy nghĩ?"
"Sự suy nghĩ ngược nhau. Không chỉ sự khác nhau. Đó là lý do mà khiến con người ta rất khó làm giàu. Làm giàu cần có nhiều hơn là chỉ nghĩ khác đi". Tôi nói
"Nếu con muốn giàu, con phải học cách suy nghĩ trái ngược với những gì con nghĩ hiện nay", người cha giàu nói
"Chỉ là cách suy nghĩ thôi sao?" tôi nói. "Không cần phải làm những điều khác à?"
"Không nhất thiết", người cha giàu nói. "Nếu con làm việc vì một công việc ổn định, con sẽ làm cực nhọc cả đời người. Nếu con làm việc xây dựng một công ty, con có thể chỉ làm cực nhọc lúc ban đầu và về sau con sẽ làm ít lại và con có khả năng kiếm ra tiền nhiều 10, 100 hay 1000 lần. Vì vậy cái nào thông minh hơn?"
"Còn đầu tư thì sao?" Tôi nói. " Bố mẹ con luôn nói rằng đầu tư là rủi ro và tiết kiệm thì thông minh. Bác không làm những điều khác khi bác đầu tư à?'

Người cha giàu cười và nói về điều đó: "Tiết kiệm và đầu tư tiền là những hoạt động hoàn toàn giống nhau. Con sẽ phải làm những điều tương tự…mặc dù con nghĩ hoàn toàn khác nhau".
"Giống nhau?"tôi hỏi."Nhưng nó không rủi ro hơn sao?"

"Không", người cha giàu nói là một lần nữa lại cười. "Để bác nói cho cháu một bài học rất quan trọng trong đời." Tôi lúc này đã lớn hơn và ông có thể đưa nhiều chi tiết vào bài học cho tôi và Mike. "Nhưng trước khi bác cho cháu bài học này, bác hỏi cháu vài điều nhé?"
"Tất nhiên là được, bác hỏi cái gì cũng được"
"Bố mẹ cháu làm gì để tiết kiệm tiền?" ông hỏi

"Họ cố làm thật nhiều điều."
"Kể cho bác nghe một điều. Điều gì mà họ dành dành thật nhiều thời gian để làm"
"Vâng, mỗi ngày thứ tư, khi siêu thị quảng cáo thức ăn với giá đặt biệt trong tuần, bố mẹ cháu đọc hết tờ giấy và lên kế hoạch mua thức ăn trong tuần. Họ nhìn những loại thức ăn giảm giá. Đó là một hoạt động mất nhiều thời gian nhất. Sự thật là, chế độ ăn uống của nhà cháu phụ thuộc vào sự giảm giá của siêu thị." tôi kể
"Sau đó họ làm gì?", ông hỏi tiếp
"Sau đó họ lái xe xuống phố đến những siêu thị khác nhau và mua những món mà được quảng cáo là giảm giá. Họ nói rằng họ tiết kiệm rất nhiều tiền vì mua sắm lúc giảm giá". Tôi nói
"Và họ có mua sắm quần áo luc giảm giá không?"
Tôi gật đầu "Vâng, họ làm những điều tương tự khi đi mua xe, mới hay cũ. Họ dành nhiều thời gian đi mua sắm để tiết kiệm tiền".
"Vì vậy họ nghĩ tiết kiệm là thông minh à?", ông hỏi
"Chính xác là thế". Thật sự , khi họ thấy món gì đó đang giảm giá, họ mua thật nhiều và đặt vào tủ lạnh lớn. Cũng như một bữa nọ họ thấy có giảm giá thịt heo và họ mua thật nhiều , con nghĩ là đủ cho mấy tháng. Họ tiết kiệm thật kinh khủng. Họ tiết kiệm từng xu có thể. Bộ điều đó có gì sai à?".
"Không", người cha giàu nói. "Điều đó chẳng có gì sai. Bây giờ bác sẽ dạy con một trong những bài học quan trọng nhất mà con chưa từng học".
"Bài học là bác không làm giống như bố mẹ cháu đã làm?" tôi hỏi
"Không. Bài học là bác làm y chang những gì mà ba mẹ cháu làm. Sự thật là cháu đã thấy bác làm rồi."
"Sao? Bác mua sắm đầy tủ lạnh à? Cháu không nghĩ là cháu từng thấy bác làm thế?"
"Không , cháu đã thấy bác "mua sắm" các vụ đầu tư đang giảm giá để lấp đầy danh mục vốn đầu tư của bác".
Ông nói Tôi ngồi trong im lặng một lúc và nói "Bác mua sắm để lấp đầy

danh mục vốn đầu tư còn bố mẹ cháu thì mua sắm để lấp đầy tủ lạnh? Ý bác là bác có những hoạt động giống nhau nhưng bác mua sắm những thứ khác nhau để lấp đầy những thứ khác nhau?"

Ông gật đầu. Ông muốn bài học của ông ngấm vào cái đầu 22 tuổi của tôi.

"Bác làm những điều tương tự nhưng bố mẹ cháu càng nghèo còn bác càng giàu. Đó là bài học à?" Tôi hỏi

Người cha giàu gật đầu và nói: "Đó là một phần của bài học".

"Vậy còn phần khác của bài học?" tôi hỏi

"Hãy suy nghĩ", ông nói. "Chúng ta đã từng nói về điều gì?"

Tôi suy nghĩ một lát và cuối cùng một nửa còn lại của bài học đã đến với tôi

"Ồ, Bác và cha mẹ cháu làm những điều tương tự nhau nhưng thực tại của bác thì khác"

"Cháu bắt đầu hiểu rồi đấy. Thế còn thông minh và rủi ro"

"Họ nghĩ tiết kiệm là thông minh và đầu tư là rủi ro."

"Tiếp tục đi"

"Vì họ nghĩ đầu tư là rủi ro, họ làm việc cực nhọc để tiết kiệm tiền…nhưng trong thực tế họ làm những điều tương tự như bác. Nếu họ thay đổi thực tại của họ vào đầu tư và làm những điều tương tự như tiết kiệm tiền khi họ mua thit, họ sẽ ngày càng giàu hơn. Bác làm những điều tương tự với họ nhưng bác mua sắm các công ty, các vụ đầu tư bất động sản, chứng khoán và các cơ hôi kinh doanh khác."

"Vậy họ làm những điều tương tự nhưng từ một thực tại khác". Ông nói. "Chính thực tại của họ là nguyên nhân làm họ nghèo hay trung lưu…chứ không phải hành động của họ".

"Chính thực tại trong trí óc họ làm họ nghèo", tôi nói nhỏ. "Chính những gì chúng ta nghĩ là thông minh và những gì họ nghĩ là rủi ro đã xác định tình trạng kinh tế xã hội cua họ". Tôi sử dụng một từ mới mà tôi đã học ở trường kinh tế.

Người cha giàu tiếp tục nói: "Chúng ta làm những điều tương tự nhau nhưng chúng ta hoạt động trong những suy nghĩ khác nhau. Bác hoạt động trong

suy nghĩ của người giàu con bố mẹ cháu hoạt động trong suy nghĩ của người trung lưu"
"Đó là lý do vài sao bác nói "Những gì bạn nghĩ là thật sẽ trở thành thực tại của bạn"", tôi nói nhỏ
Ông gật đầu và nói " Và bởi vì họ nghĩ đất tư là rủi ro, họ tìm những ví dụ về những người đã mất tiền hay gần mất tiền. Thực tại của họ đã che mắt họ thấy những thực tại của người khác. Họ thấy những gì họ nghĩ là thật, mặc dù nó không có thật".
"Vì vậy một người nghĩ công việc an toàn là thông minh sẽ tìm những ví dụ vì sao công việc ổn định là thông minh và tìm ví dụ vì sao xây dựng một công ty là rủi ro. Một người sẽ tìm những bằng chứng cho thực tại mà họ tin tưởng vào", Mike thêm vào.
"Chính xác", người cha giàu nói. "Bây giờ hiểu chưa? Con đã tiếp thu được bài học chưa?"
Tôi gật đầu. Chỉ vào dòng "căn nhà lớn" và "căn nhà chung cư" trên mảnh giấy, tôi nói " Vì vậy bố mẹ cháu luôn tìm kiếm căn nhà lớn hơn và bác luôn tìm kiếm căn chung cư lớn hơn. Bác làm điều tương tự nhưng bác giàu hơn trong khi bố mẹ cháu chỉ có những món vay lớn hơn. Đó là ví dụ khác về sức mạnh của suy nghĩ và thực tại, phải không bác?"
"Đúng", ông nói. "Và tại sao bố mẹ cháu luôn tìm kiếm căn nhà lớn hơn?"
"Vì tiền lương ông càng tăng vì thế mà thuế cũng tăng. Kế toán của ông bảo ông mua một căn nhà lớn hơn vì ông sẽ được giảm thuế cho khoản vay lớn hơn". Tôi trả lời
"Và ông nghĩ rằng như thế là thông minh…phải không?", người cha giàu nói. "Ông cho rằng như thế là thông minh vì ông tin căn nhà là một tài sản và ông được giảm thuế từ chính phủ".
Tôi gật đầu và thêm "Và họ nghĩ rằng mua những căn hộ chung cư là rủi ro".
"Chúng ta đều được giảm thuế nhưng cái giảm của bác giúp bác giàu hơn trong khi cái giảm của bố mẹ cháu càng làm họ gặp rắc rối về tài chính và họ phải làm việc cực nhọc hơn. Bác có sự giảm thuế cho những nợ tốt, là các

món nợ làm bác giàu hơn còn bố mẹ cháu thì mang những món nợ xấu. Bây giờ cháu đã hiểu thế nào là thông minh và rủi ro đã định nghĩa thực tại của con người chưa?", người cha giàu hỏi.
Tôi và Mike gật đầu, Mike nói "Con hiểu rõ hơn rồi".
"Thế còn câu cuối cùng?" Tôi chỉ vào "người giàu thì tham lam" và "người giàu thì rộng rãi".
"Trước tiên, không nhất thiết người giàu hay nghèo là tham lam hay rộng rãi. Thế giới có đầy những người nghèo tham lam và những người nghèo rộng rãi. Và như bác thường nói với cháu, có rất nhiều cách để làm giàu. Cháu có thể giàu bằng cách hà tiện, nhưng vấn đề là cuối cùng cháu là một người hạ tiện ở cuối đời. Cháu có thể giàu bằng cách cưới một ai đó vì tiền, chẳng hạn như một ngôi sao thể thao, nhưng người ta sẽ biết cháu là loại người gì. Cháu có thể giàu bằng cách gian lận, nhưng tại sao phải chấp nhận rủi ro vào tù trong khi dễ dàng làm giàu mà không phải vô tù. Hoặc cháu có thể giàu nhờ may mắn, nhưng cháu phải tính toán vận may thay vì sử dụng trí thông minh"
Tôi đã nghe qua điều này nhiều lần. Nhưng lần này tôi thật sự muốn được chứng minh cho thấy làm thế nào để giàu bằng cách rộng rãi, vì vậy tôi nhấn mạnh "Thế còn sự khác biệt giữa "người giàu thì tham lam" và "người giàu thì rộng rãi"?"
"Vâng, làm nhiều và nhiều với cái ít và ít là một dạng của sự rộng rãi. Thật sự, cách dễ dàng nhất để làm giàu là rộng rãi", người cha giàu nói
"Ý bác là làm giàu bằng cách phục vụ nhiều người", tôi nói
"Đúng thế. Bất cứ lúc nào bác muốn có tiền, những gì bác phải làm là tự hỏi bản thân mình làm thế nào để phục vụ nhiều người".
Mike quay sang nói với tôi "Bố tớ không bao giờ nói chuyện này trước mặt cậu, nhưng tớ nghĩ cậu sẵn sàng nghe bài học kế tiếp rồi. Chúng ta đủ lớn để hiểu rõ hơn".
"Hiểu cái gì?" Tôi hỏi.
Mike nói "Bố cậu luôn luôn nói rằng người giàu thì tham lam, đúng không?"

Tôi gật đầu nói "Nhiều lần như thế".
"Lý do ông nói bậy là vì ông nghĩ rằng người giàu nên trả tiền cho công nhân càng nhiều khi họ làm việc càng nhiều. Ông gọi đó làm sự thâm niên. Đúng không?"
Tôi gật đầu.
"Nhưng cậu có hiểu rằng, trong hầu hết trường hợp, một người thường làm một số lượng công việc như nhau hoặc một nghề nghiệp như nhau?"Mike nói nhỏ.
"Tớ hiểu điều đó. Nhưng bố tớ nhìn theo cách khác. Ông tin rằng tăng lương dựa trên sự tận tụy và thâm niên"
"Vì thế mà bố cậu cho rằng người giàu tham lam vì họ không trả cho sự tận tuỵ và thâm niên. Đúng không?"
"Đúng", tôi trả lời.
"Bạn có nghĩ rằng muốn được nhiều tiền mà làm một số lượng công việc nhất định là tham lam không?" Mike nói.
"Nhưng đó cách mà những người trong thế giới của bố cháu kiếm tiền. Đó là thực tại của họ", tôi nói.
"Đó là từ thực tại. Chúng ta đến từ những thực tại khác nhau. Trong thế giới của bác, để có thêm tiền mà làm một công việc như nhau là tham lam. Trong giới của bác, nếu muốn có nhiều tiền, điều đầu tiên cần làm là phải làm nhiều và nhiều với ít và ít tiền, vì nhiều và nhiều người, thì sẽ giàu". Người cha giàu nói.
"Đó là vì sao bố tớ bắt chúng ta đọc tiểu sử của Henry Ford. Henry Ford trở thành một trong những người giàu nhất thế giới vì ông cung cấp xe hơi cho thật nhiều người với giá rất thấp. Theo cách nhìn của bố tớ thì Henry Ford là một người rất rộng rãi. Nhưng nhiều người khác nghĩ rằng ông tham lam vì theo thực tại của họ, ông bóc lột công nhân. Sự xung đột xảy vì những thực tại khác nhau".
"Cháu hiểu rồi. Khi lớn lên, cháu nhận thấy sự khác nhau giữa những người muốn làm nhiều và nhiều vì ít và ít tiền và những người muốn làm ít và ít vì

nhiều và nhiều tiền. Trong giới của bố cháu, giáo sư đại học là những người được trả nhiều nhất mà chỉ làm việc thật ít. Họ gọi đó là sự thâm niên và đó là quan điểm của bố cháu."

"Và đó là cách họ gọi là thông minh", người cha giàu nói. "Nhưng đó không phải là cách của bác".

"Đó là lý do bố cậu có căn nhà lớn hơn bố tớ", Mike nói. "Bố tớ mất nhiều năm mua và xây những căn hộ vì vậy ông có thể phục vụ nhiều gia đình với những giá cả mà họ có khả năng chi trả. Vì vậy ông càng xây dựng nhiều căn hộ, giá cho thuê càng giảm. Nếu không có những người như bố tớ, những gia đình có thu nhập thấp sẽ trả tiền thuê nhiều hơn vì có rất ít căn hộ cho thuê với giá cả hợp lý. Nhiều căn hộ nghĩa là tiền thuê sẽ giảm. Đó là quy luật kinh tế cơ bản cung và cầu. Bố cậu làm việc cực nhọc để mua nhà cho ông và gia đình ông. Ông chẳng cung cấp nhà cho ai cả, vì vậy ông tiếp tục nghĩ rằng người giàu thì tham lam. Đó là thực tại của bố cậu chứ không phải của bố tớ".

Tôi ngồi đó im lặng cảm ơn Mike và bố cậu đã rất nhẹ nhàng khi nói với tôi về chủ đề này. Họ đã làm những gì tốt nhất để chỉ ra sự khác nhau giữa tham lam và rộng rãi cho tôi. Ở tuổi 20, tôi bắt đầu thay đổi thực tại của tôi. Tôi biết tôi có thể chọn thực tại nào tôi muốn và tôi quyết định thực tại của người cha giàu. Và đó là hầu hết người giàu đều rộng rãu. Tôi biết rằng nếu từ nay trở đi, nếu tôi muốn giàu hơn, điều đầu tiên tôi cần khám phá là làm thế nào để rộng rãi hơn. Tôi đã biết rằng tôi có thể chọn cách giàu bằng cách đòi hỏi nhiều tiền hơn bằng cách làm việc ít hơn, nhưng tôi cũng biết rằng tôi có thể giàu hơn bằng cách làm việc cho thật nhiều người. Tôi đã chọn thực tại theo cách đó. Như người cha giàu nói :"Cách suy nghĩ không khác nhau, mà là trái ngược nhau". Ở tuổi 20, tôi bắt đầu suy nghĩ theo hướng trái ngược với cách suy nghĩ của gia đình tôi. Để về hưu sớm và giàu, tất cả những điều tôi làm là trở nên rộng rãi hơn, không phải là tham lam hơn. Tôi bắt đầu cách suy nghĩ của gia đình tôi là cách suy nghĩ tham lam.

Trong cuốn Rich dad’s cashflow quadrant, Tôi viết về các loại người khác nhau trong kim tứ đồ, được minh hoạ như sau:

Kim tứ đồ mô tả các thực tại khác nhau. Một người muốn chuyển sang góc phần tư khác hoặc muốn nằm trong 2 hay nhiều hơn kim tứ đồ đòi hỏi phải thay đổi thực tại. Ví dụ, từ nhóm E(employee), nghĩa là người làm việc lãnh lương, là nhóm nhìn thế giới từ hiện thực là công việc ổn định.

Nhóm S (Small business, hay Self employed), là nhóm nhìn thế giới từ nhóm người làm việc độc lập, trong tâm trí luôn có quan điểm tự mình làm hết mọi việc . Khi so sánh nhóm S và nhóm B(Business), nhóm chủ công ty, bạn sẽ thấy sự khác nhau về việc sử dụng đòn bẩy. Một điểm khác nhau chính giữa các chủ doanh nghiệp nhỏ và các công ty lớn là ở số lượng người mà người chủ đó phục vụ. Một người chủ công ty lớn làm tất cả để xây dựng một hệ thống phục vụ nhiều người nhất có thể được. Một người chủ doanh nghiệp nhỏ phụ thuộc khả năng của cá nhân để phục vụ nhiều người. Vấn đề của nhóm S là chủ doanh nghiệp nhỏ mất nhiều thời gian mà không thể phục vụ nhiều người nhiều người như chủ công ty lớn. Vì vậy sự khác biệt là chủ doanh nghiệp nhỏ phục vụ mọi người bằng khả năng của mình, còn chủ công ty dùng một hệ thống để phục vụ càng nhiều người càng tốt.

Nhóm I(Investor), nhóm đầu tư, là sân chơi của người giàu. Các nhà đầu tư làm ra tiền bằng tiền. Họ không phải làm việc vì tiền của họ phải làm việc cho họ.

Để về hưu sớm và giàu , tôi đã phải chối bỏ quan điểm của gia đình tôi trước khi tôi từ bỏ và tìm kiếm thực tại của chính tôi. Để Kim và tôi về hưu sớm và giàu, chúng tôi phải tìm cách phục vụ càng nhiều người, hơn là phục vụ ít và mong được trả nhiều.

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Dịch giả: Thiên Kim

Chương 7

Làm thế nào để làm việc ít mà kiếm nhiều tiền

“Nếu con muốn giàu”, người cha giàu nói, “đừng đòi hỏi sự tăng lương. Thay vì vậy, hãy tự hỏi làm thế nào phục vụ nhiều người. Nếu con thật sự muốn giàu, con sẽ không muốn sự tăng lương. Nếu con được tăng lương thì con đang làm việc cho loại tiền không đúng rồi”.

Trong chương trước, tôi nói rằng tôi về hưu sớm bằng cách tăng nợ hơn là tránh nợ, như hầu hết mọi người đều làm. Điều logic ở đây là có những nợ tốt và nợ xấu và hầu hết mọi người đều mang những nợ xấu. Điều tương tự cũng đúng với thu nhập. Hầu hết mọi người không để ý là có những thu nhập tốt và thu nhập xấu…và mọi người không giàu được là vì họ làm việc cực nhọc vì thu nhập xấu..và khi bạn yêu cầu sự tăng lương, bạn đã yêu cầu cho một sự tăng thu nhập xấu. Nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu , bạn cần phải làm việc cực nhọc cho loại thu nhập đúng đắn.

Trong các cuốn sách trước , tôi đã thảo luận về 3 loại thu nhập, đó là: 1. Thu nhập kiếm được: Thu nhập kiếm được là thu nhập bạn làm việc vì tiền. Đó là loại thu nhập dưới dạng được trả lương. Đó cũng là loại mà bạn đòi hỏi được tăng thêm, thưởng, làm ngoài giờ, huê hồng…
2. Thu nhập lợi tức: Thu nhập lợi tức nói chung là thu nhập từ tài sản dưới dạng giấy tờ như cổ phiếu, giấy nợ, quỹ đầu tư chứng khoán đa dạng. Phần lớn các tài khoản về hưu dựa trên thu nhập lợi tức trong tương lai.
3. Thu nhập thụ động: Thu nhập thụ động nói chung thường đến từ bất động sản. Đó cũng là thu nhập từ bản quyền sáng chế hay sử dụng các tài sản trí

tuệ như âm nhạc, sách, và những món khác có giá trị về trí óc.

Tại sao người cha giàu không thích thu nhập kiếm được

Trong quan điểm của người cha giàu, loại thu nhập tệ nhất là thu nhập kiếm được, Với ông, đó là loại thu nhập tệ nhất vì 4 lý do sau:

1. Đó là thu nhập bị đánh thuế cao nhất và là thu nhập ít được làm chủ nhất, bao nhiêu bạn phải trả và khi nào bạn trả thuế?
2. Cá nhân bạn phải làm việc vì nó và nó lấy hết thời gian quý báu của bạn
3. Có rất ít đòn bẩy trong thu nhập kiếm được. Cách duy nhất mọi người tăng thu nhập kiếm được là làm việc nhiều hơn
4. Thường thì không có dư. Nói cách khác, bạn làm việc, được trả lương, và sau đó quay lại làm việc và được trả tiếp. Một lần nữa, theo người cha giàu, có rất ít sức mạnh đòn bẩy khi làm việc vì loại thu nhập này.

Khi lớn lên , tôi luôn luôn thấy thú vị rằng người cha giàu không thích thu nhập kiếm được. Ông thường nói: “Lời khuyên tệ nhất mà con khuyên một đứa trẻ là hãy đến trường vì vậy mới có thể kiếm được công việc lương cao”. Lý do ông nói vậy không phải ông chống lại trường học…ông chỉ chống lại cách dạy đứa trẻ dành hết đời người làm việc vì thu nhập kiếm được. Hầu hết mọi người tôi biết đều mơ ước có công việc lương cao với thật nhiều thu nhập kiếm được. Người cha giàu nói: “Dạy mọi người dành cả đời người làm việc cho thu nhập kiếm được giống như dạy ai đó cả đời làm một nô lệ cho việc lương cao”

Tại sao người cha giàu thích thu nhập thụ động

Mặc dù ông có cả 3 loại thu nhập, nếu có sự chọn lựa trong 3 loại đó, ông sẽ chọn thu nhập thụ động. Vì sao? Vì đó là loại thu nhập mà ông làm việc ít nhất, cũng là thu nhập ít thuế nhất và mang lại thu nhập nhiều nhất cho ông trong thời kỳ lâu dài. Nói cách khác, ông làm việc vì thu nhập thụ động vì,

trong thời gian dài, ông làm việc càng ít, phục vụ càng nhiều người và kiếm được cang nhiều tiền khi ông càng già.

Trong cuộc hành trình về hưu sớm và giàu , tôi phải biết làm việc cực nhọc cho loại thu nhập nào. Kim và tôi có thể về hưu sớm vì kế hoạch của chúng tôi là làm việc cho thu nhập thụ động, không phải thu nhập kiếm được, như hầu hết mọi người. Một điều khác nữa là chúng tôi lên kế hoạch nghỉ hưu với thu nhập thụ động chứ không phải thu nhập lợi tức, như hầu hết mọi người đều lên kế hoạch nghỉ hưu. Trong khi mọi người nghỉ hưu bằng thu nhập lợi tức, đó không phải là loại thu nhập tốt nhất vì đó là loại thu nhập bị đánh thuế cao thứ 2 trong 3 loại thu nhập…Và thuế là khoản chi phí lớn nhất của một đời người. Tôi sẽ giải thích điều này sau.

Người cha giàu của tôi có cả 3 loại thu nhập. Lý do ông có cả 3 vì mỗi loại có những thuận lợi và bất lợi khác nhau. Người cha nghèo của tôi chỉ làm việc cực nhọc cho một loại thu nhập. Sự khác nhau đó giữa hai người đã tạo ra sự khác biệt lớn khi xét cả một đời làm việc.

Hai người cha làm việc cực nhọc cho những loại tiền khác nhau

Hai người cha của tôi không làm việc cho cùng một loại thu nhập. Người cha nghèo thường nói: "Đến trường thì mới có công việc lương cao". Người cha giàu thì: "Không phải con làm ra bao nhiêu tiền mà con giữ được bao nhiêu". Ông tiếp tục: "Thu nhập kiếm được là thu nhập mà con làm việc cực nhọc nhất và cho phép con giữ lại ít nhất".
Tiền 50%

Người cha giàu thường gọi thu nhập kiếm được, thu nhâp mà bạn nhận được từ việc trả lương, là "tiền 50%". Lý do ông gọi nó là 50% vì không cần biết bạn kiếm bao nhiêu tiền, chính phủ luôn lấy ít nhất là 50% hoặc nhiều hơn

bằng cách khác. Nếu bạn làm ra $50,000 một năm, thì ít nhất $25,000 có thể đã đi vào chính phủ trước khi bạn chạm tay vào. Ngay cả khi bạn nhận được $25,000, thuế vẫn tiếp tục. Và như hầu hết mọi người đều biết, bạn bị đánh thuế khi bạn làm ra tiền, chi phí, tiết kiệm, đầu tư và khi bạn chết. Sự thật là tiền thuế khi bạn chết có thể sẽ rất cao khi bạn không chuẩn bị cho sự kiện đó. Như người cha giàu nói: "Nếu con không chuẩn bị một kế hoạch về tiền bạc của con sau khi con chết, thì chính phủ sẽ làm điều đó".

Theo quan điểm của người cha giàu, thật là kém thông minh khi làm việc cực nhọc và để chính phủ lấy ít nhất 50% số tiền. (Nhiều năm trước, tiền thuế còn cao hơn 50%. Trong khi con số ấy có giảm trong những năm gần đây, nhiều lỗ hổng về thuế đã được bù đắp lại vì sự giảm thuế. Sự thật là, khi người cha giàu còn trong những năm làm viêc kiếm tiền, ông thường gọi là tiền 80% vì đó là con số mà chính phủ đã lấy từ những người có thu nhập cao).

Tiền 20%

Hầu hết mọi người ngày nay cố gắng về hưu bằng cách tận dụng loại tiền mà người cha giàu gọi là tiền 20%, tức là tiền từ sự tăng lợi nhuận hay tăng giá cổ phiếu và đôi khi là bất động sản. Mức này còn cao hơn nhiều năm trước, nghĩa là ngày nay làm việc vì tăng lợi nhuận thông minh hơn. Khi các chính trị gia nói rằng "Tôi phản đối một sự giảm thuế cho người giàu", họ thường ám chỉ đến một số loại đầu tư được giảm thuế. Nhiều người thông minh hơn về tài chính và không làm việc cực nhọc cho thu nhập kiếm được. Nhiều người yêu cầu sự chọn lựa cổ phiếu tức là tiền 20%, nếu công ty thành công. Sự chọn lựa chứng khoán có thể không có giá trị gì nếu công ty cải thiện giá trị trên thị trường.

Điểm chú ý ở đây nhiều người bám theo những thuận lợi về thuế và các cấp

bậc đòn bẩy khác nhau của các loại thu nhập khác nhau. Khoảng cách càng lớn giữa những người có và những người không có là vì hầu hết mọi người không quan tâm có nhiều loại thu nhập khác nhau…và họ làm việc cực nhọc cho loại thu nhập không đúng.

Tiền 0%

Một trong những lý do Kim và tôi về hưu sớm vì chúng tôi đã sử dụng loại tiền trì hoãn thuế và nhiều lần người cha giàu gọi đó là tiền 0%. Tiền trì hoãn thuế là loại tiền từ lợi nhuận mà không bị đánh thuế ngay lập tức…và được trì hoãn cho đến khi chúng tôi muốn đóng các tiền thuế này. Ví dụ: Chúng tôi đặt xuống $5,000 và mua căn nhà $50,000. Hai năm sau chúng tôi bán đi với giá $100,000. Kết quả chúng tôi có lợi nhuận là $50,000 nhưng chúng tôi chọn cách không trả 20% lợi nhuận, khoảng $10,000. Thay vì trả thuế cho số lợi nhuận đó, (con số tương tự trong chứng khoán hay quỹ chung), chúng tôi trì hoãn lợi nhuận và đặt $55,000, gồm $50,000 lợi nhuận và $5,000 tiền đặt mua ban đầu, vào vụ đầu tư kế tiếp. Nói cách khác , chúng tôi có 1000% tiền lời sau 2 năm và không trả thuế ngay lập tức. Chúng tôi trì hoãn thuế một cách hợp pháp và sử dụng tiền của chính phủ một cách nghiêm túc như là tiền đặt xuống cho một căn hộ lớn hơn với giá $330,000. Sau đó chúng tôi dùng tiền ngân hàng và tiền chưa trả của người bán để cấp vốn giúp chúng tôi số tiền $275,000 mà chúng tôi không có. Không những chúng tôi sử dụng OPM (tiền của người khác), chúng tôi đã sử dụng tiền của chính phủ để giúp chúng tôi về hưu sớm và giàu. Giữa năm 1988 và 1994, chúng tôi đã dung cách đầu tư và chiến lược thuế này nhiều lần. Ở Mỹ, một trong những thuận lợi của đầu tư bất động sản hơn hẳn tài sản dưới dạng giấy tờ là kẽ hở hợp pháp về mã thuế. Lý do chính phủ cho phép kẽ hở thuế này vì họ muốn các nhà đầu tư giữ tiền của họ để đầu tư vào bất động sản để cung cấp nhà cho những người không mua nhà hoặc không đủ khả năng mua nhà. Sự giảm thuế giúp các nhà đầu tư như Kim và tôi cung cấp một cách phong phú nhà

cho thuê và do đó giá thuê nhà cũng giảm xuống. Sự khuyến khích về thuế này cũng giữ cho ngành bất động sản sôi nổi, và giúp nền kinh tế quốc gia mạnh mẽ, kể từ lúc bất động sản là một lĩnh vực lớn của kinh tế Mỹ. Nếu ngành bất động sản bị tổn thương, cả quốc gia cũng vậy.

Tiền miến thuế

Có nhiều cách để kiếm tiền miễn thuế. Một cách là đầu tư vào công phiếu miễn thuế. Ví dụ một người đặt $1,000 vào công phiếu miễn thuế ở lãi suất 5%. Nghĩa là mỗi năm người này sẽ nhận $50 miễn thuế. Trong khi nghe chẳng có gì thú vị, nhưng có những lúc tiền lời sẽ rất lớn.

Tiền miễn thuế từ tiền 0%

Một cách khác để trì hoãn thuế là tạo ra sự sụt giá từ việc cải tiến tài sản của bạn. Ví dụ, tôi mua căn nhà cho thuê giá $100,000. Miếng đất trị giá $20,000 và căn nhà trị giá $80,000. Chính phủ cho phép tôi giảm giá căn nhà và không trả thuế trên số tiền giảm đó. Giả sử chính phủ cho phép tôi giảm giá căn nhà trong thời kì 20 năm với số tiền cải tiến $80,000. Bằng nhiều cách, tiền bù $4,000 của thu nhập phụ mà tôi không phải trả thuế trong năm đó. Trong khi $4,000 không phải là số tiền lớn, khi vốn của bạn lên hàng triệu đô, số tiền sụt giảm đó, khi cộng với số tiền mất mà bạn không thật sự mất, sẽ rất kinh ngạc. Một phương pháp người giàu sử dụng để nhân được tiền miễn thuế một cách hợp pháp là họ đơn giản trì hoãn lợi nhuận từ bất động sản và sau đó, cuối đời, họ chuyển các bất động sản thành các tổ chức từ thiện. Khi họ làm thế, họ có thể không bao giờ phải trả thuế cho tất cả các lợi nhuận hoặc sụt giá, họ trì hoãn và dùng số tiền đó cho cuộc sống bản thân. Đó là vì kẽ hở hợp pháp mà nhiều người giàu tặng các biệt thự của họ hoặc một phần vào cuối đời. Gia đình họ thường rất giàu có nhờ sự trì hoãn thuế dựa trên những tài sản họ đã tặng, và họ không cần các tài sản đó để làm họ

giàu thêm. Họ đã làm đủ tiền để kiếm các tài sản khác. Một lần nữa, điều đó được trả cho những người rộng rãi.

Lời khuyên tốt

Lời khuyên tốt nhất lúc này là hãy tìm kiếm những lời khuyên tốt. Tôi không phải là luật sư thuế, kế toán thuế vụ, hay luật sư bất động sản. Có những đặc biệt và phức tạp của luật pháp mà bạn có thể tìm thấy lờ khuyên tốt nhất, đăc biệt khi bạn là người giàu hoặc có kế hoạch làm giàu. Như người cha giàu thường nói: "Lời khuyên đắt nhất con có thể nhận được là lời khuyên miễn phí. Đó là lời khuyên từ bạn bè, họ hàng là những người không giàu hoặc không có kế hoạch làm giàu".

Lời khuyên xấu

Không những bạn có thể nhận lời khuyên xấu từ bạn bè hay gia đình, bạn có thể nhận lời khuyên xấu từ các nhà cố vấn tài chính chuyên nghiệp. Nhiều người được khuyên rằng căn nhà của họ là khoản khấu trừ thuế lớn nhất. Theo tôi, lời khuyên đó tệ nhất trong các lời khuyên xấu. Ở Mỹ, mỗi đôla bạn trả trong lãi suất, chính phủ cho phép bạn khấu trừ thuế khoảng 30%. Nếu điều đó hợp lý đối với bạn, hãy đưa cho tôi 1 đôla và tôi sẽ gửi lại cho bạn 50cents. Một điểm nhỏ mà hầu hết các nhà cố vấn không nói cho bạn biết là sau khi bạn vượt quá $125,000 thu nhập kiếm được, bạn bắt đầu mất sự khấu trừ thuế căn nhà của bạn. Đó là một lý do khác không làm việc vì thu nhập kiếm được và mua căn nhà lớn hơn đẻ có các thuận lợi về thuế.

Kẽ hở thuế tốt nhất

Trong các chương trước, tôi viết về sự khác nhau giữa những gì một số người nghĩ là thông minh và người khác nghĩ là rủi ro. Trong ví dụ đầu tiên, tôi nói rằng người cha nghèo nghĩ rằng công việc ổn định là thông minh và

xây dựng một công ty là rủi ro. Người cha giàu thì hoàn toàn ngược lại. Ông nói: “Nếu con là việc vì một công việc an toàn, con sẽ kiếm được ít và ít khi con làm việc nhiều và nhiều. Với tôi, cá giá để cho một chút an toàn là quá cao”. Ngày nay, cũng như khi còn nhỏ, cách tốt nhất để kiếm nhiều mà làm ít là sở hữu một công ty. Điều này được giải thích bằng kẽ hở tốt nhất trên thế giới. Một lý do để bắt đầu một công ty của chính bạn là:
Một người làm việc lãnh lương tiêu xài mọi thứ bằng đồng tiền sau thuế. Ví dụ, hầu hết công nhân chi trả tiền xe cộ với các đồng đôla sau thuế. Người chủ công ty thì được phép trả tiền mua xe bằng tiền trước thuế nếu nó được dùng cho công ty và các cuộc gặp mặt cần thiết. Khi bạn làm việc cho loại tiền 50%, chiếc xe của bạn có thể đắt hơn nhiều so với chiếc xe ông chủ bạn, mặc dù chiếc xe của bạn giá thấp hơn. Những thứ như vé bóng đá, tiền du ngoạn, các bữa tối, tiền giữ trẻ và nhiều món khác thường có thể được mua bằng những đồng tiền trước thuế. Các chủ công ty có thể trả cho những thứ này bằng tiền trước thuế trong khi giới làm công trả bằng tiền sau thuế. (Những món tiền này phải được liệt kê như chi phí chính đáng cho công ty). Vì vậy không những hầu hết mọi người ở Mỹ làm việc cho loại tiền 50%, mà còn trả tiền cho những vật dụng cuộc sống với đồng tiền đã bị giảm đi một nửa. Khi tôi học sự khác nhau với người cha giàu, tôi nhanh chóng nhận ra cái giá của một công việc ổn định thật đắt.

Một lời cảnh báo

Cuốn sách này không phải là cuốn sách về luật pháp. Cuốn sách được viết với mục đích giúp bạn nhận ra sự khác nhau của các loại thu nhập. Tôi xin bạn chú ý rằng: có cách giảm thuế hợp pháp chừng nào bạn còn dùng những chiến lược thuế nhằm mục đích làm ra nhiều tiền hơn. Nếu bạn dùng những chiến lược thuế chỉ để giảm thiểu thuế, thì bạn vi phạm luật pháp. Đây là điểm rất quan trọng và lý do tôi khuyên bạn tìm những lời khuyên về thuế tốt nhất. Tôi đã gặp nhiều người làm những điều chỉ với mục đích tiết kiệm thuế

và họ đã bị chính phủ trừng phạt. Một lần nữa, sự hỗ trợ chuyên nghiệp tốt nhất trong lĩnh vực luật pháp thường vô giá.

Nếu bạn muốn nhiều thông tin về thuế, liên đoàn và những chiến lược giảm thuế hợp pháp, bạn có thể truy cập trang richdad.com và tìm kiếm thư việc băng catset và sách của các tác giả là cố vấn của Rich Dad. Các cuốn catset chỉ phỏng vấn các nhà cố vấn về các chủ đề riêng biệt, trong khi các cuốn sách được viết bởi các nhà cốn vấn về chuyên môn. Nhớ rằng đây chỉ là những sản phầm giáo dục. Tôi khuyên bạn nên hỏi ý kiến các nhà cố vấn chuyên nghiệp trước có một hành động cụ thể nào.

Ít kẽ hở thuế

Khi bạn học và hiểu Kim tứ đồ bạn sẽ sớm bắt đầu nhận ra rằng luật thuế tệ nhất cho những người làm công. Thật sự đó là những người làm công được trả lương thấp mà phải trả thuế cao nhất - để chính phủ có thể bảo vệ tầng lớp lao động. Ngay cả nhóm S có nhiều kẻ hở hơn nhóm E. Nhóm tốt nhất là nhóm B đơn giản vì nhóm B cho phép bạn lấy tất cả những lợi thế từ các nhóm khác. Ví dụ, là một người nhóm B, tôi có thể dùng các lợi thế của nhóm E, nhóm S và nhóm I. Nói cách khác, nếu bạn là người làm công hoặc làm tư như luật sư hay bác sĩ, bạn không được phép dùng các kẽ hở như nhóm B được. Một lần nữa, những lời khuyên về tài chính và thuế đúng đắn rất quan trọng nếu bạn muốn dùng luật pháp sao cho có lợi.

Bạn đang làm việc cực nhọc vì loại tiền nào?

Câu hỏi là: Bạn đang làm việc cực nhọc vì loại tiền nào? Nếu bạn làm việc cho tiền 50%, bạn sẽ phải làm vất vả hơn người làm việc cho loại tiền rẻ hơn, và loại tiền đắt nhất được tìm thấy trong nhóm E. Nếu bạn hỏi bất cư người nào có bằng CPA, họ sẽ nói với bạn rằng họ sẽ chẳng giúp gì cho bạn nhiều nêu bạn là người nhóm E. Chính phủ đã khóa tất cả các kẽ hở cho

nhóm này. Những người nhóm E, nhóm người làm công, lợi thế tốt nhất về thuế là 401k. Tôi cũng có. Bất chấp bạn lên kế hoạch để được an toàn, thuận lợi hay giàu, mọi người nên mở rộng tối đa các lợi thế của 401k. Nó là một kẽ hở duy nhất được dành cho người nhóm E

Một vấn đề của 401k

Mặc dù tôi khuyên mọi người nên có và tăng tối đa sự đóng góp cho 401k, nếu họ có một khoản 401k. tôi thấy vẫn có một vết nứt. Vết nứt ở đây là mặc dù bạn tiết kiệm tiền trong nó và hi vọng sẽ tăng 20%, và khi bạn muốn rút ra khi về hưu, bạn sẽ bị đánh thuế 50% như loại thu nhập kiếm được. Mặc dù bạn tin rằng bạn đang đầu tư vào chứng khoán (hay tiền 20%), nhưng khi bạn bỏ tiền vào, bạn vẫn bị đánh thuế ở mức như loại thu nhập kiếm được. Nói cách khác, mặc dù bạn đầu tư vào tiền trì hoãn thuế 20%, bạn bị đánh thuế ở mức 50% khi bạn cần tiền. Điều đó nghĩa là bạn làm việc suốt đời cho loại tiền 50%, và khi về hưu bạn vẫn bị đánh thuế ở mức 50%. (Dĩ nhiên , nếu chủ của bạn kết kợp sự đóng góp của bạn vào 401k, điều này hợp lý khi tăng tối đa sự đóng góp của bạn).

Vấn đề thứ hai của 401k là nó chỉ làm việc cho những người có kế hoạch trở nên nghèo. Nếu thu nhập của bạn giữ ở mức cao khi bạn về hưu, bạn tiếp tục trả thuế cao hơn với số tiền hưu vì thu nhập của bạn tăng lên chứ không giảm xuống. Khi tôi thảo luận 3 bậc của kế hoạch tài chính, một là an toàn và bảo đảm, một là thoải mái và một là giàu, nên nhớ rằng đó là những phương tiện đầu tư khác nhau cho mỗi loại kế hoạch. Kế hoạch 401k và tiết kiệm là những kế hoạch của tôi để được an toàn, bảo đảm và thoải mái. Đó không phải kế hoạch của tôi để làm giàu.

Vấn đề phúc lợi xã hội

Vấn đề của phúc lợi xã hội là nó chỉ làm việc cho những ai muốn nghèo. Nếu sau khi bạn về hưu và bạn thấy phúc lợi xã hội không đủ cho bạn sinh sống, và bạn tiếp tục làm việc kiếm thu nhập, chính phủ sẽ bắt đầu giảm tiền phúc lợi cho bạn. Nói cách khác, trong hầu hết trường hợp, cách duy nhất để nhận toàn bộ số tiền là hãy chọn con đường nghèo.

Vấn đề của tiết kiệm

Với những người tin rằng giữ toàn bộ số tiền trong ngân hàng, nghĩ rằng tiết kiệm là thông minh, tiền của họ đang làm việc cho loại tiền 50%. Tôi cũng có tiền trong ngân hàng, nhưng tôi không nghĩ tiết kiệm là thông minh như nhiều người vẫn nghĩ. Tôi có tiền trong khoản tiết kiệm như một phần của kế hoạch an toàn và bảo đảm về tài chính, không phải kế hoạch làm giàu. Đây là sự thật mặc dù tôi không nghĩ rằng sẽ thông minh khi tiền của tôi làm việc cho loại tiền 50%, cũng như vì lý do lạm phát.

Thực tại tệ nhất

Trong các chương sau, bạn sẽ học vì sao lời khuyên "Đến trường, kiếm việc làm, làm việc chăm chỉ, tiết kiệm, bỏ tiền vào khoản 401k" có thể là lời khuyên tệ nhất nhìn từ khía cạnh thuế. Người cha nghèo của tôi nghèo vì ông tự khuyên mình và các con của ông như thế. Đây là thực tại duy nhất của ông khi nhắc tới tiền bạc.

Làm thế nào kiếm nhiều thu nhập có nhiều lợi thế về thuế
Nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu, bạn cần phải đi theo lời khuyên của người cha giàu. Và lời khuyên của ông bắt đầu với ý tưởng là: hãy lo chuyện kinh doanh của mình.

Chỉ đơn giản bắt đầu một công ty nhỏ tại nhà, mua một franchise hoặc tham

gia một công ty mạng lưới tiếp thị, bạn sẽ di chuyển sang loại thu nhập có nhiều lợi thuế về thuế. Nếu bạn có thể cắt giảm chi phí, bằng cách sử dụng tiền từ việc sử dụng các thuận lợi về thuế, bạn đã tiến bộ về tài chính rồi. Nhưng luôn nhớ rằng mục đích của bạn là làm ra nhiều tiền chứ không phải là trốn thuế. Một mặt là kế hoạch đóng thuế, một mặt là trốn thuế. Nếu bạn có hứng thú về việc khám phá làm thế nào để làm việc cho loại tiền có nhiều lợi thế về thuế, bạn có thể vào trang Web của chúng tôi và tìm kiếm các sản phẩm khác, nhằm giúp những người muốn học hỏi thêm; ví dụ, chúng tôi có hai sản phẩm của chuyên gia thuế vụ, Diane Kennedy, CPA, là:

1. Your first step to Financial Freedom : 4 cuốn catset
2. The Loopholes of the Rich: 1 cuốn sách

Làm việc tự nguyện

Trong Rich dad poor dad, tôi đã kể về câu chuyện người cha giàu ngừng trả cho chúng tôi 10 cents cho mỗi giờ làm việc và bắt chúng tôi làm việc tự nguyện. Nhiều người nghĩ đây là câu chuyện thú vị nhưng làm việc tự nguyện không phải một phần thực tại của họ. Tôi muốn nhắn với bạn rằng: Trong hầu hết trường hợp, nếu bạn muốn làm việc cho loại tiền trì hoãn thuế hoặc tiền miễn thuế, nghĩ là bạn phải làm việc tự nguyện.

Tiền có được từ sự bù đắp của sức lao động bị đánh thuế cao nhất trong các loại thu nhập. Đó là lý do vì sao tôi thường khép mình khi tôi gặp những người trẻ tuổi ở trường rất phấn khởi về việc có một công việc lương cao. Một người trẻ với ý định như vậy hoặc có thực tại như vậy thường có kết quả bằng cách làm việc chăm chỉ cho loại tiền 50%. Một ngày nào đó, họ thức dậy ở tuổi 40 với công việc lương cao và bắt đầu tự hỏi tại sao bạn bè họ đã vượt xa họ về tài chính. Lý do những người làm công chăm chỉ tiến xa hơn về tài chính trễ hơn vì họ làm việc cho cực nhọc vì thu nhập lương bổng. Họ làm việc cực nhọc để được tăng lương và tiền thưởng.

Mặc dù người cha nghèo của tôi bắt đầu với số thu nhập nhiều hơn người cha giàu, nhưng cuối cùng người cha giàu đã vượt qua người cha nghèo về tiềm năng thu nhập. Người cha giàu nói: "Con sẽ đầu tư thời gian bất chấp con đang làm việc cho loại thu nhập kiếm được, lợi tức hay thụ động. Một khó khăn của làm việc cho loại thu nhập kiếm được là con mãi làm việc cực nhọc vì nó. Cuối cùng một người làm việc cho loại thu nhập lợi tức và thu nhập thụ động sẽ vượt qua con về mặt tiềm năng thu nhập vì họ làm việc ít , kiếm được nhiều, trả thuế càng ít".

Điều đó được giải thích như sau:
Thu nhập kiếm được: tiền 50%
Thu nhập lợi tức: tiền 20%
Thu nhập thụ động: tiền 0%

Người cha nghèo của tôi bị người cha giàu qua mặt vì thu nhập kiếm được thường có được từ sức lao động và hai loại thu nhập kia có được từ tài sản. Thời gian trôi qua, người cha giàu tiến chậm nhưng ông bảo đảm tiếp tục tăng số lượng và mở rộng các tài sản của ông và bắt chúng làm việc cực nhọc vì ông. Người cha nghèo chỉ biết làm thế nào để làm việc chăm chỉ một mình cho loại tiền 50%. Những người nhóm E ít được làm chủ nhất về thuế và trả nhiều thuế nhất, ngay cả khi về hưu. Nếu thu nhập của bạn ngày nay là từ nhóm E, bạn có thể hãy làm gì đó để kiếm thu nhập ở nhóm khác. Nhóm S có một số ít lợi thế hơn nhóm E, trong đó lợi thế chính là bạn có thể khấu trừ một số chi phí từ thu nhập của bạn, trước khi trả thuế. Vấn đề của cả nhóm E và S là nhân tố đòn bẩy của sức lao động là tối thiểu và trả thuế cao hơn. Những nhóm được làm chủ cao nhất về thuế, có tiềm năng đòn bẩy của lao động cao nhất và có nhiều lợi thế nhất về thuế là nhóm B và I. Nếu bạn thật sự muốn về hưu sớm và giàu, bạn có thể xem xét việc làm việc tự nguyện. Khi bạn tự hỏi bản thân mình: "Làm sao tôi giàu bằng cách làm việc

tự nguyện được?” bạn bắt đầu thúc đẩy trí óc của bạn sang một thực tại khác. Nếu không có gì đập vào đầu bạn khi bạn làm việc tự nguyện, cứ tiếp tục thúc đẩy trí óc bạn hay bắt đầu thỉnh thoảng đầu tư và học tập cuộc đời những người giàu có từ nhóm B và nhóm I Người cha giàu nói: “Làm việc vì tiền rất khó giàu. Nếu con muốn thật sự giàu, hãy học cách xây dựng, mua và tạo ra tài sản”. Ông cũng nói: “Làm việc chăm chỉ để được trả cao thật rủi ro”. Điều đó rủi ro vì mọi người thường lún sâu vào cái vòng lẩn quẩn: làm việc suốt đời để tăng lương và thứ hai nữa là người khác sẽ tiến xa hơn bạn về mặt tài chính. Nhiều người giàu trở nên giàu nhờ thời gian rảnh rỗi. Vì vậy, nếu bạn có việc làm vì bạn phải chịu trách nhiệm taì chính, cứ tiếp tục việc làm đó nhưng tốt hơn nên sử dụng thời gian rãnh rỗi. Khi bạn của bạn đi chơi golf hoặc câu cá…, bạn hãy bắt đầu một công ty bán thời gian. Công ty HP bắt đầu từ gara, cũng như Forf Motor. Luôn nghĩ trong đầu rằng hôm nay bạn có thể đi lên từ nghèo khổ lên giàu có nhanh hơn bao giờ hết. Micheal Dell đi từ sinh viên cao đẳng lên tỷ phú chỉ trong 3 năm. Trong khi bạn anh ta làm bài tập ở nhà và uống bia, anh đang xây dựng một công ty trị giá hàng tỷ đô trong phòng nội trú. Hầu hết bạn anh ta, bây giờ cũng chỉ hơn 30 tuổi, đang làm việc cho loại tiền 50%. Nhiều người bây giờ quay lại trường học với hy vọng được tiến cử và tăng lương và một số thì đang uống bia và xem TV. Về mặt tài chính, họ có thể có căn nhà lớn, có con đang học trường tư và đang hy vọng khoản 401k sẽ cung cấp đủ tiền cho họ khi họ về hưu. Một số thì im lặng tự hỏi làm sao Michael Dell, một sinh viên bị đuổi học ở cao đẳng, lại may mắn như vậy. Sự may mắn của anh đến từ một thực tại khác, sẵn sàng học hỏi, nhưng không học vì điểm, sẵn sàng làm việc tự nguyện.

Lý do Kim và tôi về hưu sớm vì chúng tôi làm việc cực nhọc để xây dựng công ty và mua bất động sản. Kế hoạch đó cho phép chúng tôi làm việc ít mà kiếm được nhiều. Chúng tôi không làm việc vì tiền. Chúng làm việc để xây dựng, mua và tạo ra tài sản, đúng theo lời khuyên của người cha giàu. Chúng tôi không thích công việc lương cao hay được tăng lương. Chúng tôi cũng

không thích làm những việc không có đòn bẩy và làm việc cho loại tiền mà đòn bẩy của nó bị giảm tới 50%. Theo chúng tôi như thế là không thông minh, và xét về lâu dài, điều đó thật rủi ro. Trong những chương sau, tôi sẽ giải thích làm thế nào bạn có thể làm việc để thu thập nhiều tài sản mà ít rủi ro và nhiều lợi tức nhất. Nhưng tôi cảnh báo bạn là bạn có thể cần phải học và làm việc tự nguyện để học cách thu thập tài sản. Tôi cảnh báo ngay lúc này vì học và làm việc tự nguyện là những điều mà rất ít người chịu làm…và đó là lý do chỉ có ít người về hưu sớm và giàu.

Tôi không chống lại việc đóng thuế. Thuế là chi phí của mỗi công dân. Nếu không có thúê, chúng ta không có cảnh sát, lính cứu hoả, giáo viên, công nhân vệ sinh, toà án, đường xá…Điểm chính của chương này là học cách làm chủ một cách thông minh và hợp pháp số tiền trả thuế và khi nào thì phải trả.

Một đề nghị: Lên danh sách số tiền bạn thu được trong một tháng theo các loại thu nhập sau:

1. Thu nhập kiếm được $_______
2. Thu nhập lợi tức $_______
3. Thu nhập thụ động $_______

Nếu bạn muốn về hưu, trong hầu hết các trường hợp bạn cần có số thu nhập lợi tức và thụ động. Bạn càng có thu nhập thụ động lợi tức và thụ động sớm chừng nào, bạn sẽ đi trên con đường về hưu sớm và giàu sớm chừng ấy. Không những bạn có thể về hưu sớm, bạn còn có thể cảm thấy an toàn hơn về tiền bạc. Bạn cũng có thể cảm thấy thông minh hơn khi bạn có thu nhập 20% hay thu nhập từ việc trì hoãn thuế, chứ không phải thu nhập 50% mà hầu hết mọi người đều theo đuổi. Chương cuối cùng của cuốn sách này sẽ đi vào những cách thức để có thể thu nhập lợi tức và thu nhập thụ động một

cách an toàn và lợi tức cao hơn. Nhưng một lần nữa, nó có thể yêu cầu sự học hỏi và làm việc tự nguyện trước khi bạn nhận các loại thu nhập này. Điều đó cần bạn phải cống hiến để tiến đến một thực tại khác. Nếu bạn quyết định bước vào cuộc hành trình thu thập các loại thu nhập có sức mạnh đòn bẩy tốt hơn, hãy luôn nhớ đến anh em Wright. Họ là ví dụ điển hình của những người đã học tập vì họ muốn học hỏi chứ không vì điểm số, họ làm việc cực nhọc một cách tự nguyện mà không cần sự bảo đảm, chấp nhận rủi ro một cách thông minh và thúc đẩy chính họ và thế giới vào một thực tại khác.

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Dịch giả: Thiên Kim

Chương 8

Cách nhanh nhất để làm giàu: Tóm tắt về đòn bẩy trí óc

Không lâu sau khi cuốn Rich kid smart kid phát hành, cuốn thứ tư trong Rich dad series, một bài bình luận xuất hiện trên một tờ báo nổi tiếng. Hầu hết các phương tiện thông tin đại chúng đều cho rằng Rich dad series có những tán thành tốt. Họ có cái nhìn rất công bằng , khách quan trong các bài bình luận về các cuốn sách của tôi. Riêng bài báo này của tờ báo này về Rich kid smart kid lại không như vậy. Nhà báo bắt đầu bài bình luận bằng một sự tấn công về khả năng viết sách của tôi. Anh ta ít nhiều nói rằng tôi cần phải đến trường và học viết thêm. Sự mỉa mai rằng tôi đã phơi bày trong cuốn sách là tôi đã thi trượt hai lần môn Anh Văn vì tôi không có khả năng viết. Bị đặt biệt danh là ngu dốt và trùm thi rớt khi 15 tuổi vì tôi viết văn rất tệ là một sự kiện rất đau đớn trong đời tôi.

Từ đó tôi không bao giờ nghĩ mình là một nhà văn. Viết có thể là kỹ năng yếu nhất của tôi và là lý do tôi đã có một thời gian khắc nghiệt khi còn ở trường. Cuốn sách thứ tư trong Rich dad series nói về cách làm thế nào tôi vượt qua khả năng không biết đọc biết viết của tôi mà vẫn tốt nghiệp cao đẳng. Rich kid smart kid nói về cách tìm kiếm và phát triển thiên tư cá nhân của trẻ con, mặc dù chúng có thể không biết đọc biết viết, cũng như sự cần thiết của việc phát triển kĩ năng tồn tại về tài chính của chúng. Vì vậy bài phê bình của nhà báo ấy không tập trung về nội dung chính mà về kỹ năng viết của tôi, là vấn đề tôi gặp phải suốt thời gian ở trường. Nhà báo kết thúc bằng câu tóm tắt mà anh ta nghĩ rằng đã tán thành tôi và khách quan nhất. Anh ta viết: “Cuốn sách sẽ giúp con bạn được tuyển dụng hơn”. Lúc này tôi

thấy lời phê bình về kỹ năng viết của tôi được bào chữa. Tôi cảm thấy bị xúc phạm khi bài báo của anh ta nói rằng cuốn sách của tôi giúp bọn trẻ được tuyển dụng hơn. Tôi cá là anh ta chưa đọc hết cuốn sách. Cuốn sách không phải giúp bọn trẻ được tuyển dụng hơn, mà làm cho bọn trẻ không được tuyển dụng hơn. Nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu , bạn cần nghĩ về cách làm thế nào để ít được tuyển dụng hơn, chứ không phải được tuyển dụng hơn. Một lần nữa, sự khác nhau được thấy ở thực tại về trí óc.

Làm thế nào để không được tuyển dụng

Trong phần tóm tắt sự quan trọng của đòn bẩy trí óc, tôi trình bày rằng thực tại của bạn đơn giản chỉ là những gì bạn nghĩ là thật. Hay nói một cách phổ biến, sự nhận thức của bạn là thực tại của bạn. Khi được hỏi: “ Thật khó để thay đổi thực tại của một người?”. Tôi trả lời “Còn tuỳ”. Với tôi, chính những khó khăn cá nhân đã phủ nhận thực tại của người cha nghèo về những gì ông nghĩ là thông minh, và chấp nhận những ý tưởng của người cha giàu về những gì ông cho là thông minh. Bằng nhiều cách, thay đổi thực tại của một người từ tầng lớp trung lưu hay nghèo sang giàu cũng như học cách ăn bằng tay trái sau nhiều năm bạn ăn bằng tay phải. Trong khi điều đó không khó khăn, và mọi người đều làm được nếu họ kiên nhẫn, nhưng nó cũng có thể là điều không dễ thực hiện. Cách nhanh nhất để làm giàu là khả năng thay đổi thực tại nhanh hơn. Điều đó nói dễ hơn làm với hầu hết mọi người, vì tôi đã thấy hầu hết chỉ muốn giữ nguyên thực tại để được thoải mái… ngay cả khi đó là thực tại của những khó khăn tài chính và thiết chặt. Người cha giàu nói: “Hầu hết mọi người thích sống giữa mức trung bình hơn là mở rộng khoảng trung bình đó“.Ông tin rằng hầu hết mọi người thích làm việc thoải mái suốt đời hơn là làm việc không thoải mái một số năm, làm việc chăm chỉ để mở rộng nhận thức rồi phần đời còn lại nghỉ ngơi. Dùng phép ẩn dụ chuyển từ tay phải sang tay trái, hầu hết mọi người thích nghèo khổ với việc ăn bằng tay phải hơn là trở nên giàu bằng cách học ăn với tay trái. Bằng

nhiều cách, nó đòi hỏi một sự thay đổi nhận thức trong trí óc.

Nội dung vs sức chứa

Fast company là một tờ báo lớn và tôi khuyên mọi người nên đăng ký nó. Trong một bài báo gần đây nhan đề "Học 101", chúng tôi đã đọc:
"Học tập là một công cụ quan trọng nhất của con người, nhóm người và công ty muốn tiến nhanh và cứ nhanh mãi trong nền kinh tế mới" Tiếp theo bài báo trích dẫn câu nói của Estee Solomon Gray, cố vấn của InterWise, Inc. Cô nói:
"Vì vậy trong nền kinh tế cũ, nội dung là vua, trong nền kinh tế mới, sức chứa là vua"

Nói cách khác, học cách chuyển từ tay phải sang tay trái quan trọng hơn là loại muỗng nĩa nào đang dùng. Hệ thống trường học hiện nay vẫn rắc rối bằng việc cho bọn trẻ một nội dung tốt hơn, hơn là nhìn xem thời đại thông tin đã thay đổi sức chứa của thế giới mà chúng ta đang sống. Cũng như người bình luận được nhắc đến trước đây cảm thấy, quan điểm xã hội của cuốn sách của tôi là làm cho bọn trẻ được tuyển dụng hơn, hầu hết các giáo viên đều tạo ra các khoá học có nội dung nhằm giúp bọn trẻ được tuyển dụng hơn. Đó là lý do vì sao hệ thống trường học tiếp tục tập trung vào nội dung hơn là sức chứa. Sức chứa của thế giới đã thay đổi. Khi cha mẹ tôi đang lớn lên trong thời kì đại khủng hoảng, sức chứa là: công việc là nỗi kinh hoàng và một công việc ổn định là vua. Đó là lý do vì sao bố mẹ tôi nhấn mạnh sự công việc của điểm cao và một công việc ổn định. Trong thời kỳ của bố mẹ tôi, nếu bạn tìm một công việc ổn định với một công ty tốt, và bạn làm việc chăm chỉ và hợp pháp, cuộc đời bạn đã được ấn định. Công ty sẽ có trách nhiệm cho vấn đề tài chính của bạn sau khi bạn về hưu. Ngày nay, sau cuộc đào thải những năm đàu 90, hầu hết mọi người nhận ra rằng sức chứa hay luật lao động đã mãi mãi thay đổi.

Nội dung, sức chứa và năng lực

Mặc dù người cha giàu không sử dụng từ ngữ nội dung và sức chứa, thay vì thế ông dùng từ thực tại, ông cũng thường xuyên dùng từ năng lực. ÔNg cũng nói: “Không những một người nghèo có một thực tại nghèo, mà họ còn có rất ít năng lực cho phép tiền ở lại với họ”.
Ọng có ý rằng khi một người nói những câu: “Tôi chẳng bao giờ giàu nổi”, “Tôi không mua nổi nó”, hay “Đầu tư là rủi ro”, điều đó hạ bớt năng lực của họ để làm giàu. Ông nói: “Khi một người có thực tại của nghèo hoặc trung lưu bất thình lình đến với tiền bạc, họ thường không đủ năng lực về tinh thần và cảm xúc để gánh vác sự giàu có bất ngờ của tiền bạc…va tiền sẽ tràn và trôi đi.”. Đó là vì sao bạn thường nghe người ta nói: “ Tiền vừa mới tuột khỏi tay tôi”. Hoặc “Tôi làm bao nhiêu không thành vấn đề, tôi sẽ thiếu tiền vào cuối tháng”. Hoặc “Tôi sẽ đầu tư khi có dư tiền”.

Thỉnh thoảng tôi cũng dùng ví dụ của người cha giàu từng dùng để dạy cho con ông và tôi. Người cha giàu dùng một cái ly rỗng và sau đó rót nước đầy ly và tiếp tục rót. Chẳng bao lâu thì nước tràn ra và cứ tiếp tục tràn chừng nào ông còn rót nước vào. Người cha giàu nói: “Tiền có muôn vàn trên thế giới. Nếu con muốn giàu, trước tiên con phải mở rộng thực tại của con(sức chứa) nhằm để giữ phần chia của con của sự muôn vàn đó”. Trong các khoá học chuyên đề, tôi dùng ví dụ tương tự để giải thích mối liên hệ giữa nội dung, sức chứa và năng lực. Tôi bắt đầu rót nước vào một ly rượu, sau đó là một ly nước lớn hơn, và sau đó là một cái ly lớn hơn nữa. Đó chỉ là một chứng minh đơn giản để minh hoạ sự khác nhau giữa năng lực giữ tiền của người nghèo , trung lưu và giàu.

Làm thế nào để mở rộng năng lực

Khi được hỏi: “Làm thế nào tôi mở rộng năng lực hay sức chứa?” Tôi trả lời:

“Hãy nhìn vào ý tưởng của bạn”. Tôi cũng nhắc mọi người một trong những câu nói ưa thích nhất của người cha giàu, “Tiền chỉ là một ý tưởng”. Tôi trả lời bằng cách truyền đạt lời khuyên mà người cha giàu đã dạy tôi. Ông chỉ ra những câu như:

1. “Tôi không mua nổi nó”.
2. “Tôi không thể làm được”
3. “Điều đó sai rồi”
4. “Tôi biết điều đó rồi”
5. “Tôi thử một lần rồi và nó không hoạt động”
6. “Điều đó bất khả thi. Nó sẽ không bao giờ hoạt động”
7. “Bạn không thể làm nổi”
8. “Điều đó bất hợp pháp”
9. “Điều đó rất khó làm’
10. “Tôi đúng còn anh sai”

Người cha giàu nói: “Người ngu dốt sẽ tin vào bất cứ một viễn cảnh cường điệu nào và một người hoài nghi sẽ chỉ trích bất cứ thứ gì nằm ngoài thực tại của họ. Thực tại của một người hoài nghi không tiếp bất cứ cái gì mới nằm ngoại thực tại và một người ngu dốt khôgn có khả năng bỏ ra ngoài những ý tưởng ngu dốt. Nếu con muốn giàu, con phải mở rộng đầu óc, một thực tại mềm dẻo và những kỹ năng biến những ý tưởng mới thành hiện thực và có lợi ích về mặt kinh doanh.”

Theo tạp chỉ Fast company: “Vì vậy, trong thời kỳ kinh tế cũ, nội dung là vua, trong thời kỳ kinh tế mới, sức chứa là vua” Theo cách nói của người cha giàu: “Nếu con muốn giàu nhanh, con cần phải mở rộng đầu óc để có những ý tưởng mới và có những kỹ năng tiếp thu các khả năng lớn hơn các khả năng hiện tại. Để làm được điều đó, con phải có một thực tại có thể thay đổi, mở rộng và phát triển nhanh chóng. Cố gắng làm giàu bằng thực tại của

người nghèo hoặc thực tại bị hạn chế là một điều bất khả thi”.

Tại sao không làm giàu

Ngồi trên ngọn núi British Columbia 1985, Kim, Larry và tôi quyết định chúng tôi sẵn sàng chịu cực và thúc đẩy chúng tôi vào thực tại mới, nhằm để về hưu sớm và giàu…và hãy tin tôi, lúc đó thật khổ cực. Khi được hỏi làm thế nào về hưu sớm và giàu, tôi chỉ nói đơn giản “Chúng tôi không ngừng thay đổi thực tại”. Khi được hỏi làm thế nào để thay đổi thực tại của một người, tôi trích dẫn câu nói của Robert Kennedy:

“Nhiều người nhìn vào những điều như họ hiện tại và nói ”Tại sao?”, còn tôi mơ ước những điều chưa đạt được và nói “Tại sao không?” ” Nếu bạn muốn giàu nhanh, bạn có thể phải đi ngược lại sự thoải mái của thực tại hiện nay của bạn và tiến vào những điều khả thi mới cho cuộc đời bạn. Như Robert Kennedy nói: “Tại sao không?” Có một đầu óc có thể mở rộng thực tại hoặc sức chứa nhanh chóng là một dạng đòn bẩy rất quan trọng. Sự thật là, nó có thể là dạng đòn bẩy quan trọng nhất, đặc biệt trong thế giới thay đổi nhanh chóng ngày nay. Với người cha giàu, tôi tin chính vì có một đầu óc có thể mở rộng thực tại là kỹ năng cá nhân tuyệt vời và lý do ông không ngừng thành công về tài chính. Bây giờ tôi đã già và hy vọng đã khôn hơn, tôi đã hiểu hơn vì sao người cha giàu cấm tôi và con ông nói :”Tôi không mua nổi nó”. Trong những năm tới đây, khả năng thay đổi và mở rộng thực tại là dạng đòn bẩy quan trọng duy nhất của bạn. Những ai có thể làm được như thế sẽ thịnh vượng hơn những người không thể. Nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu, bạn cần khả năng không ngừng thay đổi sức chứa nhanh chóng… vì sức chứa xác định nội dung. Và sức chứa cộng với nội dung bằng năng lực

Đến đây phần nào hoàn thành những ý tưởng về sự quan trọng của sức mạnh đòn bẩy trí óc. Mặc dù ở đây kết thúc phần thực tại về tinh thần, phần nhiều của cuốn sách sẽ trở lại khái niệm rất quan trọng của sức mạnh của thực tại của một người. Phần kế tiếp của cuốn sách nói về sự quan trọng của sức mạnh đòn bẩy của một kế hoạch tài chính của cá nhân bạn. Lý do có một kế

hoạch rất quan trọng vì hầu hết mọi người có những mơ mộng nhưng thất bại trong việc lên kế hoạch. Có một giấc mơ về hưu sớm và giàu là quan trọng rồi, nhưng để biến giấc mơ thành hiện thực, một người cần có một kế hoạch để bắc cầu cho giấc mơ đó thành hiện thực. Sức mạnh đòn bẩy trí óc bạn sẽ được kiểm tra trong phần kế tiếp vì chúng tôi sẽ đi vào những con số đôla mà vượt xa thực tại của hầu hết mọi người. Nếu những con số này vượt xa thực tại, hay sức chứa của bạn, thì những con số này chỉ mãi là giấc mơ thôi. Như tôi đã nói trước đây, thật khó khăn cho một người đang kiếm dưới $50,000 một năm để mơ ước về hưu trong vài năm với số thu nhập một triệu đô. Trong khi hầu hết mọi người mơ ước một ngày nào đó về hưu với số tiền đó, nhưng chỉ ít hơn 1% dân số Mỹ làm được. Thực tại đó mãi mãi nằm trong giấc mơ của 99% dân số. Tin tốt là nếu bạn hiểu sự quan trọng của việc có một thực tại và sức chứa đúng đắn, và hiểu được tầm quan trọng của một kế hoạch, cơ hội của việc về hưu sớm và giàu sẽ tăng lên đáng kể. Nếu bạn có thể thay thực tại và có một kế hoạch mạnh bạo, bạn có thể thấy rằng làm ra 1 triệu đô hay nhiều hơn mà không phải làm việc có thể dễ hơn nhiều làm việc suốt đời cho $50,000. Tất cả những gì cần thiết là một thực tại hay một sức chứa mềm dẻo và một kế hoạch được đi theo. Phần kế tiếp là tạo ra một kế hoạch…một kế hoạch có sức mạnh đòn bẩy cao để về hưu sớm và giàu.

Phần 2: Sức mạnh đòn bẩy của kế hoạch

Đoạn dưới đấy trích dẫn bài phỏng vấn với Robert Reich, Tổng thư ký bộ lao động thời Clinton: "Khảng cách càng rộng giữa người giàu và nghèo đã đặt chúng ta vào một khó khăn nghiêm trọng" "Là một Tổng thư ký của bộ Lao động, mục tiêu của tôi là cố gắng và tạo ra nhiều việc làm với tiền lương tốt hơn cho người Mỹ, và sau khi làm việc cực nhọc vì mục tiêu đó qua nhiều năm, tôi không thể giúp gì được khi cảm thấy việc làm và tiền lương là tất cả. Nhưng không phải thế" "Vấn đề không phải là việc làm và tiền lương khá nữa" "Trong thời đại kinh tế mới, với thu nhập không thể biết trước…có hai con đường đang ở mức báo động, con đường nhanh và con đường chậm"

Câu hỏi là: Bạn và kế hoạch của bạn trên đường nhanh hay đường chậm?

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Dịch giả: Thiên Kim

Chương 9

Kế hoạch của bạn nhanh cỡ nào?

Ý tưởng làm việc suốt đời, tiết kiệm và bỏ tiền vào khoản hưu trí là một kế hoạch rất chậm. Đó là một kế hoạch tốt và hợp lý cho 90% dân số. Nhưng đó không phải là kế hoạch của những ai muốn về hưu sớm và giàu. Nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu, bạn cần có một kế hoạch nhanh hơn kế hoạch của hầu hết mọi người. Nếu bạn có dịp, hãy mướn cuốn phim Top Gun (Tom Cruise) và xem hai chàng phi công trẻ đã bay và ra những quyết định sống còn. Năng lực điều khiển tốc độ rất quan trọng đối với hai chàng phi công vì cuộc sống của họ phụ thuộc vào tốc độ. Điều tương tự cũng đúng với cuộc sống và kinh doanh hiện nay. Tốc độ thay đổi và mở rộng sức chứa để thích nghi với sự thay đổi của việc kinh doanh trên thế giới hiện nay là tối quan trọng với những ai muốn thành công về tài chính. Khoảng cách giữa cái có và cái không có không còn nữa. Ngày nay khoảng cách đang thay đổi nhanh chóng nhất là khoảng cách tài chính giữa người giàu và trung lưu. Nói một cách chính xác, nếu bạn có một kế hoạch chậm của thời đại Công nghiệp (hay sức chứa), bạn đang bị bỏ lại sau lưng…không phải bởi những người cùng trang lứa, mà bởi những người trẻ tuổi với một đầu óc nhanh nhạy và những ý tưởng nhanh. Sự thay đổi về sức chứa nhanh chóng này lý do chúng ta thấy có những tỷ phú 25 tuổi và những người 55 tuổi mong mỏi một việc làm $50,000 một năm. Điều buồn là nhiều người cùng trang lứa 55 tuổi của chúng ta vẫn còn khuyên con cái đi theo bước chân của họ…cùng đi trên con tàu chậm chạp như cha mẹ chúng đã đi. Trong cuốn Rich Dad’s Guide to Investing, tôi bắt đầu bằng câu: Đầu tư là một kế hoạch. Tôi cũng nói rằng hầu hết mọi người lên kế hoạch để trở nên nghèo, đó là lý do vì sao những

người như người cha nghèo nói “Khi tôi nghỉ hưu, thu nhập của tôi sẽ thấp xuống”. Nói cách khác, họ đã lên kế hoạch để làm việc chăm chỉ suốt đời chỉ để nghèo hơn. Như người cha giàu nói: “Nếu con muốn giàu và về hưu sớm, con phải có một kế hoạch thật nhanh giúp con ngày càng giàu mà làm việc ngày càng ít”.

Làm thế nào tạo ra một kế hoạch nhanh?

Một trong những nguyên lý của người cha giàu về tiền bạc là: “Tiền chỉ là một ý tưởng”. Thêm vào, người cha giàu cũng nói: “Có những ý tưởng nhanh và những ý tưởng chậm cũng như có những chuyến tàu nhanh và những chuyến tàu chậm. Khi nói đến tiền bạc, hầu hết mọi người lên chuyến tàu chậm, nhìn ra ngoài cửa sổ nhìn chiếc tàu nhanh vượt qua mặt họ. Nếu con muôn giàu nhanh, kế hoạch của con phải có những ý tưởng nhanh”. Nếu chúng ta muốn xây nhà, hầu hết mọi người trước tiên thuê một kiến trúc sư, và kiến trúc sư và bạn làm việc với nhau để lên kế hoạch. Nhưng khi những người này bắt đầu xây dựng cơ đồ hay lên kế hoạch cho tương lai, hầu hết mọi người không biết bắt đầu từ đâu…và họ không bao giờ phác hoạ một kế hoạch tài chính cho cuộc đời họ. Không có một kế hoạch chi tiết nào để giàu có. Khi nói đến tiền, hầu hết mọi người chỉ thưo kế hoạch tài chính của cha mẹ…là kế hoạch thường là làm việc chăm chỉ và tiết kiệm. Đi theo kế hoạch đó, hàng triệu người ngồi trên tàu làm việc và nhìn những chiếc limosine, phản lực tư nhân và những căn nhà xa hoa… Nếu bạn không muốn lên kế hoạch dành cả đời mình nhìn ra cửa sổ từ chiếc tàu, chiếc xe của bạn đang bị kẹt giữa giờ cao điểm, bạn cần tạo ra một kế hoạch tài chính nhanh hơn. Sau đây là những ý tưởng làm thế nào bắt đầu xây dựng và phát triển mmọt kế hoạch nhanh hơn.

1. Chọn chiến lược rút lui trước
Tôi thường được hỏi: “Làm thế nào tôi bắt đầu đầu tư?” hay “Tôi nên đầu tư

vào cái gì?”. Câu trả lời bằng một câu hỏi khác: “Chiếc lược rút lui của bạn là gì?”. Và thỉnh thoảng, câu hỏi thứ hai là: “Bạn muốn rút lui khi bao nhiêu tuổi?” Người cha giàu của ôi thường lặp lại nhiều lần: “Một nhà đầu tư chuyên nghiệp luôn luôn có một chiếc lược rúi lui trước khi họ đầu tư”. Có một chiến lược rút lui là quy tắc đầu tư cơ bản. Đó là vì sao người cha giàu nói: “ Luôn luôn bắt đầu ở nơi kết thúc trước khi con bắt đầu.” Nói cách khác, trước khi bạn đầu tư, trước tiên bạn cần biết như thế nào, khi nào, ở đâu và bao nhiêu tiền khi bạn rúi lui. Ví dụ, nếu ai đó nói với bạn: “Điều đầu tiên bạn nên lảm trước khi bạn lên kế hoạch du lịch là gì?” Câu trả lời sẽ là: “Ồ, bạn muốn đi đâu?”. Hay khi ai đó hỏi bạn: “Tôi nên học ngành gì?” Câu trả lời sẽ là: “Bạn muốn làm cái gì sau khi bạn tốt nghiệp?”. Điều tương tự cũng đúng với đầu tư. Trước khi quyết định đầu tư vào cái gì, trước tiên bạn cần biết bạn muốn kết thúcở đâu. Đó là lý do vì sao người cha giàu thường nói: “Biết được chiến lược rút lui là một nguyên tắc đầu tư cơ bản”. Nhiều người đầu tư vì họ nhận ra công ty họ đang làm việc hay chính phủ sẽ công lo cho họ sau khi họ không còn khả năng làm việc. Nhiều người đang đầu tư ngày nay vì sự an toàn tài chính lâu dài. Trong khi điều đó rất tốt, tôi e ngại rằng nhiều nhà đầu tư không nghĩ nhiều về một chiếc lược rút lui trước khi họ bắt đầu đầu tư.

Bạn có bao nhiêu tiền sau khi bạn ngừng làm việc?

Vài năm trước, một người đã cho tôi xem những con số thống kê từ chính phủ. Mặc dù con số này có từ vài năm trước đây, tôi không nghĩ tỷ lệ hay con số đó thay đổi nhiều. Lấy tuổi 65 làm chuẩn khi hầu hết mọi người về hưu (hay rút lui), câu hỏi là, bạn muốn có thu nhập bao nhiêu khi không làm việc nữa? Con số điều tra của chính phủ như sau:
Ở tuổi 65, cứ 100 người thì: 36 người chết 54 người sống bằng trợ cấp của chính phủ hay gia đình 5 người buộc phải tiếp tục làm việc 4 người nghỉ ngơi thoải mái 1 người giàu Con số trên đã kiểm chứng lại câu nói của tôi

rằng hầu hết mọi người dường như có một kế hoạch làm việc cực suốt đời và về hưu nghèo. Hoặc họ đã lên kế hoạch về hưu nghèo hoặc họ không chú ý về kế hoạch tài chính của mình và chiến lược rút lui. Nhìn vào con số, câu hỏi được đặt ra là, khi bạn 65 tuổi, bạn muốn hay lên kế hoạch để trở thành nhóm người nào? Người cha nghèo của tôi, mặc dù có bằng cấp cao và làm việc chăm chỉ, vẫn tiếp tục trở lại học viện và học những bằng cấp cao hơn, những cuối đời vẫn bị xếp vào nhóm mà xã hội có cả đống. Người cha giàu, mặc khác, kết thúc còn vượt xa cả những người giàu. Mặc dù cả hai bắt đầu ít nhiều gì với hai bàn tay trắng, nhưng mỗi người có những kế hoạch và chiến lược rút lui khác nhau. Mặc dù cả hai vẫn tiếp tục làm việc sau 65 tuổi, sự khác nhau là một người phải làm việc còn một người làm việc vì cảm thấy thích.

Mục tiêu của chiến lược rút lui của bạn là gì? Sau khi xem con số của chính phủ, tôi thêm vào khoảng cách xa hơn cho những con số này, dựa vào trị giá đôlà của năm 2000. Lúc về hưu ở tuổi 65, thu nhập mà không phải làm việc rơi vào các nhóm sau:

Nghèo $25,000 hoặc ít hơn một năm
Trung lưu $25,000 đến $100,000 một năm
Dư dả $100,000 đến $1,000,000 một năm
Giàu $1,000,000 hoặc nhiều hơn một năm
Cực giàu $1,000,000 hoặc nhiều hơn một tháng

Một sự thật kém may mắn là chỉ một trong 100 người Mỹ đạt tới nhóm dư dả hoặc hơn khi họ ngừng làm việc. Trong các khoá học chuyên đề, tôi thường hỏi các nhà đầu tư “Các bạn muốn vào nhóm vào một khi bạn hết làm việc?”. Nói cách khác”Mục tiêu của các bạn khi rút lui là ở nhóm nào?” Tôi thấy thú vị là hầu hết mọi người hanh phúc khi kết thúc ở nhóm trung lưu. Sau đó tôi nói: “Nếu các bạn muốn thế, cứ tiếp tục đi trên chuyến tàu chậm.

Con tàu chậm sẽ đưa bạn đến đó. Con tàu chậm đi theo kế hoạch tìm một công việc ổn định, làm việc chăm chỉ, sống dưới mức trung bình, tiết kiệm và đầu tư lâu dài" Khi tôi được hỏi: "Tôi có thể tiến lên nhóm dư dả bằng con tàu chậm không?" Câu trả lời là: "Có…bạn có thể đến đó bằng một công việc ổn định lương cao…nhưng bạn bắt đầu đầu tư sớm, sống tần tiện, đầu tư bằng một phần lớn thu nhập, hy vọng thì trường đừng sụp đổ và sẵn sang nghỉ hưu sau 65 tuổi". Giải thích xa hơn, tôi nói: "Có một cái giá khi sử dụng kế hoạch công việc ổn định và tần tiện để đén với nhóm dư dả. Cái giá là rất khó để chuyển lên nhóm giàu và cực giàu bằng kế hoạch bảo thủ này". Nếu bạn muốn về hưu ở nhóm trung lưu và dư dả, bạn không cần cuốn sách này. Có nhiều cuốn sách viết về những nhóm này hay những người có những thực tại như thế. Nhóm trung lưu và dư dả là nơi kết thúc không thể, khoảng 50% dân số không đạt được mức đó, khiến tôi hết sức lo lắng.

Hãy lên chuyến tàu nhanh

Nếu bạn bắt đầu cuộc đời bằng một số ít ỏi như tôi, và muốn về hưu sớm và giàu ở nhóm gàiu và cực giàu, bạn sẽ cần phải từ bỏ hẳn công việc ổn định và nhảy lên chuyến tàu nhanh. Để lên được chuyến tàu nhanh, một người cần phải mở rộng đầu óc, có những ý tưởng nhanh, có giáo dục về kinh doanh và đầu tư tốt hơn, và có một kế hoạch nhanh hơn. Nói cách khác, những người này sẽ cần phải hoạt động trong một nội dung và sức chứa khác về mặt tinh thần , chứ không như đa số mọi người. Những người sử dụng công việc ổn định và kế hoạch đầu tư lâu dài để đạt đến nhóm dư dả thường không có sức chứa, nội dung, và năng lực gánh vác các khắc khổ cuộc sống như tầng lớp giàu và cực giàu. Như người cha giàu thường nói: " Con sẽ nhiều thứ khi con giàu, hơn là có nhiều tiền". Vợ tôi , Kim và tôi quyết định thoát khỏi cái vòng lẩn quẩn ở nhóm dư dả. Đó là mục tiêu của chúng tôi. Một khi chúng tôi xác định mục tiêu, năm 1985, chúng tôi đã làm việc và phát triển chiến lược rút lui, kế hoạch đầu tư của chúng tôi, và sau đó chúng tôi mới xác định

chiến lược đi vào. Một khi chúng tôi có chiến lược rút lui, chúng tôi biết phải làm gì và bắt đầu từ đâu. Đối với chúng tôi, đó là đi lên chuyến tàu nhanh để xây dựng một công ty và đầu tư vào bất động sản. Điều đó có nghĩa chúng tôi phải từ bỏ các ngày nghỉ cuối tuần và xem TV ít lại. Điều đó sẽ dẫn đến nhiều bạn bè hay bà con sẽ hỏi bạn "Sao không đi kiếm việc làm đi?" hoặc "Sao bạn làm việc chăm chỉ thế?" Làm việc cực nhọc, công việc không đảm bảo, và đi theo một kế hoạch cứng nhọc trên con tàu nhanh. Chúng tôi đạt được mục tiêu từ các vụ đầu tư khi Kim 37 tuổi, còn tôi 47 tuổi. Mất chín năm kể từ lúc kế hoạch được viết ra cho đến khi chúng tôi thành công. Chúng tôi tạo ra một kế hoạch năm 1985 và rút lui năm 1994. Trong năm 1985, chúng tôi chọn một kế hoạch đưa chúng tôi lên nhóm dư dả thật nhanh cũng như đem lại cho chúng tôi nhiều sự giáo dục và kinh nghiệm giúp chúng tôi đủ tiêu chuẩn chuyển sang nhóm giàu và cực giàu. Mấu chốt ở đây là từ đủ tiêu chuẩn, tôi sẽ giải thích trong các chương sau. Bởi vì các vụ đầu tư của chúng tôi mang lại cho chúng tôi hơn $100,000 một năm trong thu nhập thụ động, chúng tôi có thể chuyển sang nhóm giàu đơn giản vì chúng tôi có thời gian, tiền và tiêu chuẩn cơ bản để chuyển sang nhóm kế tiếp. Chúng tôi đi từ nhóm dư dả sang nhóm giàu trong 5 năm. Bước kế tiếp là nhóm cực giàu. Nếu mọi thứ theo kế hoạch chúng tôi mất khoảng 3 năm.

Hãy lên chuyến tàu nhanh Nếu bạn bắt đầu cuộc đời bằng một số ít ỏi như tôi, và muốn về hưu sớm và giàu ở nhóm gàiu và cực giàu, bạn sẽ cần phải từ bỏ hẳn công việc ổn định và nhảy lên chuyến tàu nhanh. Để lên được chuyến tàu nhanh, một người cần phải mở rộng đầu óc, có những ý tưởng nhanh, có giáo dục về kinh doanh và đầu tư tốt hơn, và có một kế hoạch nhanh hơn. Nói cách khác, những người này sẽ cần phải hoạt động trong một nội dung và sức chứa khác về mặt tinh thần , chứ không như đa số mọi người. Những người sử dụng công việc ổn định và kế hoạch đầu tư lâu dài để đạt đến nhóm dư dả thường không có sức chứa, nội dung, và năng lực gánh vác các khắc khổ cuộc sống như tầng lớp giàu và cực giàu. Như người

cha giàu thường nói: " Con sẽ nhiều thứ khi con giàu, hơn là có nhiều tiền". Vợ tôi , Kim và tôi quyết định thoát khỏi cái vòng lẩn quẩn ở nhóm dư dả. Đó là mục tiêu của chúng tôi. Một khi chúng tôi xác định mục tiêu, năm 1985, chúng tôi đã làm việc và phát triển chiến lược rút lui, kế hoạch đầu tư của chúng tôi, và sau đó chúng tôi mới xác định chiến lược đi vào. Một khi chúng tôi có chiến lược rút lui, chúng tôi biết phải làm gì và bắt đầu từ đâu. Đối với chúng tôi, đó là đi lên chuyến tàu nhanh để xây dựng một công ty và đầu tư vào bất động sản. Điều đó có nghĩa chúng tôi phải từ bỏ các ngày nghỉ cuối tuần và xem TV ít lại. Điều đó sẽ dẫn đến nhiều bạn bè hay bà con sẽ hỏi bạn "Sao không đi kiếm việc làm đi?" hoặc "Sao bạn làm việc chăm chỉ thế?" Làm việc cực nhọc, công việc không đảm bảo, và đi theo một kế hoạch cứng nhọc trên con tàu nhanh. Chúng tôi đạt được mục tiêu từ các vụ đầu tư khi Kim 37 tuổi, còn tôi 47 tuổi. Mất chín năm kể từ lúc kế hoạch được viết ra cho đến khi chúng tôi thành công. Chúng tôi tạo ra một kế hoạch năm 1985 và rút lui năm 1994. Trong năm 1985, chúng tôi chọn một kế hoạch đưa chúng tôi lên nhóm dư dả thật nhanh cũng như đem lại cho chúng tôi nhiều sự giáo dục và kinh nghiệm giúp chúng tôi đủ tiêu chuẩn chuyển sang nhóm giàu và cực giàu. Mấu chốt ở đây là từ đủ tiêu chuẩn, tôi sẽ giải thích trong các chương sau. Bởi vì các vụ đầu tư của chúng tôi mang lại cho chúng tôi hơn $100,000 một năm trong thu nhập thụ động, chúng tôi có thể chuyển sang nhóm giàu đơn giản vì chúng tôi có thời gian, tiền và tiêu chuẩn cơ bản để chuyển sang nhóm kế tiếp. Chúng tôi đi từ nhóm dư dả sang nhóm giàu trong 5 năm. Bước kế tiếp là nhóm cực giàu. Nếu mọi thứ theo kế hoạch chúng tôi mất khoảng 3 năm.

2. Hãy tạo ra một kế hoạch làm việc cho bạn

Tôi ước tính khoảng 90% dân số đi theo kế hoạch tương tự. Đó là lý do vì sao hơn 99% dân số kết thúc ở dưới mức nhóm dư dả. Có những người cố gắng đạt tới nhóm dư dả hay giàu, nhưng họ đã thất bại trong việc biến kế

hoạch thành hiện thực. Tôi nhấn mạnh việc tạo một kế hoạch của chính bạn vì mỗi chúng ta có những điểm mạnh, điểm yếu, những hy vọng và mong ước khác nhau. Tôi biết tôi phải có một kế hoạch của chính tôi vì tôi không thông minh như bố tôi về mặt giáo dục hàn lâm.Tôi thông minh ở lĩnh vực khác, không phải lĩnh vực mà hệ thống giáo dục của chúng ta thừa nhận là thông minh. Một trong những bước đầu tiên trong việc tạo một kế hoạch là khám phá thiên tư bẩm sinh của bạn và quá trình nào bạn học tập tốt nhất. Trong cuốn Rich kid smart kid, Tôi viết về bảy thiên tài khác nhau và bốn cách học tập. Hệ thống giáo dục hiện tại chỉ thừa nhận duy nhất một loại thiên tư, thiên tư đó thuộc về ngôn ngữ, và đọc và viết là cách duy nhất để học. Người cha nghèo giúp tôi tìm kiếm thiên tư và cách học tập của tôi, mặc dù điều đó không được công nhận bởi tổ chức mà ông đứng đầu, Sở đào tạo của chính phủ. Ngày nay, tôi kiếm tiền không không nhờ những gì tôi học ở trường, mà bằng những gì tôi học được bằng cách làm theo kế hoạch. Ngay cả khi bạn chưa bao giờ đến trường, hay không có con cái, điều đó có vẻ là một bài tập tốt cho bạn để tìm kiếm thiên tư của mình và cách học của cá nhân bạn. Nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu, biết được thiên tư của mình và cách học là một phần quan trọng của kế hoạch.

Rời bỏ con đường Công việc ổn định

Tôi nhớ rõ ngày Larry và tôi rời khỏi công ty Xerox cuôi những năm 70. Đó là việc làm cuối cùng của tôi. 20 năm sau, một số người bạn của tôi ở Xerox bây giờ đang lo bị đào thải vì thử thách về kỹ thuật và tài chính của Xerox. Khoảng cách 20 năm đã nới rộng hơn là tiền. Đó là một khoảng cách vê thực tại, cũ và mới.

Một sự thay đổi về sức chứa

Đoạn trước không viết về chuyện vỗ lưng tôi nhưng để minh hoạ sự thay đổi

về sức chứa sau 20 năm. 20 năm trước, thật thông minh khi tìm một việc làm và leo lên nấc thang liên đoàn. Tôi nhớ nhiều người không hiểu vì sao Larry và tôi bỏ một cơ hội nghề nghiệp với một công ty tuyệt vời. Sau nhiều năm, hai chúng tôi đứng đầu trong việc bán hàng, công vẫn phát triển không ngừng, tương lai chúng tôi có vẻ sáng sủa. Không những chúng tôi ra đi một cách khó hiểu vào thời kỳ kinh tế ấy, mà ý tưởng từ bỏ một công việc lương cao là điều không được chấp nhận. Điều được chấp nhận là làm việc và leo lên nấc thang liên đoàn và một ngày nào đó trở thành giám đốc hay phó giám đốc của một vùng. Khi tôi nói với những người trẻ tuổi sinh sau 1975, về thời gian tương tự chúng tôi rời Xerox, nhiều người trong số họ không muốn leo lên nấc thang liên đoàn nữa. Với nhiều người trong số họ, điều phải làm là bắt đầu một công ty của chính mình và đưa nó vào một IPO (niêm yết trên thị trường chứng khoán) và sau đó nghỉ hưu hoặc bắt đầu với một công ty khác và cổ phần hoá nó. Sự thay đổi về sức chứa sau 20 năm quả thật lớn. Tôi có những người bạn không biêt IPO là cái gì…nhưng con cái họ thì biết. Con cái họ nói về việc trở thành nhà doanh nghiệp hoặc làm việc với những người có thể cổ phần hoá công ty vì chúng muốn tiến nhanh đến giàu có. Chúng muốn tiến vào con đường nhanh hơn là bị sa lầy vào cái vòng lẩn quẩn như cha mẹ chúng…một vòng lẩn quẩn tài chính cuối cùng sẽ đưa đến một căn nhà nghèo khổ cho hàng triệu người thuộc thế hệ của tôi.

Làm thế nào để nắm bắt sự thay đổi?

Tôi có những người bạn ghét sự thay đổi về thời trang, âm nhạc và kỹ thuật. Những người này ghét nhạc rap, không có một trang web cho công ty và vui mừng khi nhiều dot-com thất bại. Một số trong những người tương tự tiếp tục tin vao công việc ổn định, Bảo hiểm xã hội, y tế…những ý tưởng của thời đại Công Nghiệp. Trong khi có những người chiến đấu với sự thay đổi, lại có những người trốn tránh sự thay đổi. Tôi có những người bạn khác chủ động tìm kiếm những việc làm không bị ảnh hưởng hoặc dính dáng gì đến

WWW. Một người trong số họ xin những việc làm là giáo viên, không phải vì anh thích dạy học bọn trẻ. Anh chọn việc làm đó vì muốn trốn tránh sự thay đổi không ngừng vì thế giới. Anh muốn một việc làm nơi anh có thể được bảo đảm công việc và không bị sa thải. Hệ thống trường học là nơi ẩn nấu của anh ta trong một thế giới thay đổi. Một người bạn khác thì mua một công ty mà không bao giờ bị ảnh hưởng bởi Internet. Cô nói: “Tôi quá già để có thể học làm cách nào kinh doanh qua Internet vì vậy tôi muốn một công ty không có Web. Tôi không có tiền cho việc nghỉ hưu nên kế hoạch của tôi là làm việc cho đến khi không còn làm việc được nữa thì thôi”. Những ví dụ này cho thấy những thực taih và sức chứa không chịu thay đổi theo thời gian. Những người này sẽ bị bỏ lại sau lưng giữa khoảng cách ngày càng lớn của người giàu và trung lưu. Chiếc tàu đã rời xưởng để đến vùng đất của những cơ hội lớn, giàu có và thịnh vượng và nhiều người chọn cách ở lại phía sau… đơn giản là họ không thể thay đổi sức chứa của trí óc bản thân mình.

Làm thế nào để nhìn thấy tương lai

Trên chuyến bay từ London đến New York, tôi ngồi cạnh một quan chức cấp cao của IBM. Sau khi biết nhau, tôi hỏi anh “Làm thế nào anh chuẩn bị cho tương lai?”. Anh trả lời “Một lỗi lầm khi người lớn nhìn tương lai là họ nhìn bằng chính cặp mắt của họ. Đó là lý do vì sao nhiều người lớn không thể nhìn thấy sự thay đổi đang đến. Nếu bạn muốn nhìn thấy thế giới sẽ ra sao sau 10 năm, hãy nhìn những cô cậu tuổi 15. Quan sát thế giới từ đôi mắt của bọn chúng và bạn sẽ thấy tương lai”. “Nếu bạn có thể ảo tưởng về thế giới và thật nhìn thế giới bằng quan điểm của một người trẻ hơn, bạn sẽ thấy một thế giới lớn hơn, một thế giới với sự thay đổi dữ dội và thật nhiều các cơ hội sắp đến. Có những cơ hội kinh doanh và đầu tư đang đến có thể tạo ra của cải lớn hơn cả xe ô tô của Henry Ford, dầu của John D.Rockefeller, máy vi tính của Bill Gates, và Internet của hai nhà sáng lập trẻ yahoo, AOL và Netscape.” Sau đó tôi hỏi: “Vậy sẽ sớm có một tỷ phú ở độ tuổi trung học chứ?” Anh trả lời: “Tôi đánh cuộc vào điều đó” Nếu bạn chưa giàu ngày nay

vì bạn lỡ chuyến tàu cuối, đừng lo, một chiếc tàu khác đi đến sự giàu có và cơ hội sẵn sàng cập bến. Câu hỏi là, liệu bạn sẽ ở trên đó không?

Lịch sử tự nó sẽ lập lại

Một trong những môn học ưa thích của tôi ở trường là kinh tế và lịch sử kinh tế. Lịch sử kinh tế thường được gắn liền với những nhà kinh tế học đi đầu của mỗi thời kỳ. Một số những nhà kinh tế học như Adam Smith, David Ricardo, Thomas Malthus và John Maynard Keynes. Câu chuyện về cuộc đời và làm thế nào họ đã thấy thế giới trong thời kỳ của họ thấp dẫn hấp dẫn, tôi luôn tìm hiểu làm sao mà kỹ thuật, con người và kinh tế tiến triển. Một thời kỳ của lịch sử kinh tế được hình thành sau khi một nhóm người được gọi là Những kẻ lạc hậu. Những kẻ này là những người họp lại thành nhóm và tấn công phá huỷ nhà máy và thiết bị vì họ sợ mất việc làm. Ngày nay khi ai đó gọi một người là Kẻ lạc hậu, có nghĩa là người đó chống lại sự thay đổi của công nghệ, hoặc sợ công nghệ thay đổi, hoặc chỉ đơn giản mong công nghệ biến đi chỗ khác và để thế giới được yên ổn. Trong khi những kẻ lạc hậu nguyên thuỷ đã hết, nhưng những kẻ lạc hậu thời hiện đại đã thế chỗ họ. Lịch sử luôn tự nó lặp lại.

Bạn có bị đóng băng bấy lâu nay không?

Nhiều người trong chúng ta đã từng thấy những người hoá trang trên TV biến những người xấu xí thành xinh đẹp và ngược lại. Một nhóm gồm người chuyên làm tóc, trang điểm…có thể làm một người trở nên đẹp một cách kì diệu. Một vài sự biến đổi ấy thật đáng kinh ngạc và một có thể thay đổi cả đời một người nào đó. Một người bạn của tôi là một chuyên gia hàng đầu trong lĩnh vực này, thuộc hạng top thế giới, nghĩa là anh được trả để trau chuốt và cải thiện hình ảnh của những người giàu. Anh là một trong những người mà tôi trả tiền để sửa soạn cho tôi. Lý do tôi trả cho ai đó để chọn

quần áo và cắt tóc cho tôi một cách khác biệt vì tôi không muốn bị đóng băng trong một thời gian dài. Thay vì thế, tôi muốn đi cùng với thời gian, đồng bộ hoá với sự thay đổi về sức chứa và nội dung, hợp thời với những thay đổi thời trang. Lý do tôi đổi hình ảnh của tôi vì nó giúp tôi đông bộ hoá với thời gian.

Chuyên gia tạo mẫu ấy, cũng tên là Robert, một lần nói với tôi, "Một người thường trở nên đóng băng theo thời gian khi họ cảm thấy thích thú cuộc sống nhất. Đó thường là thời kỳ họ cảm thấy thành công nhất, vui vẻ nhất, yêu đời nhất…hoặc trên tất cả những điều đó. Đó là lý do vì sao bạn thấy những người hiện nay vẫn còn trông như thời hippi. Và cũng là lý do vì sao bạn nhìn thấy nhiều cựu chiến binh cũng trạc tuổi bạn vẫn còn mặc quân phục. Cuộc chiến là khoảng thời gian họ cảm thấy yêu đời nhất và cuộc đời đó có nghĩa với họ". Khi bạn thấy ai đó mặc đồng phục thời đi học ngay cả khi họ đã tốt nghiệp nhiều năm trước, đó là sự thèm khát quá khứ thông qua đồng phục thời đi học. Một ví dụ khác của việc đóng băng theo thời gian là khi có người lúc lớn lên bắt đầu cư xử, ăn mặc trông giống cha mẹ họ. Ngược lại là người bắt đầu ăn mặc như trẻ con cố gắng để được trông trẻ hơn hoặc trở lại khoảng thời gian mà họ thu hút nhất. Những trường hợp bị mắc kẹt trong quá khứ ấy tốt hơn nên thay đổi với thời gian. Điều đó được thể trên cách ăn mặc. Ý tôi không phải là thay đổi quần áo mà là họ bị đóng băng về mặt sức chứa của đầu óc. Những người này thường trở nên cứng nhắc khi họ càng già.

Tại sao bạn không muốn bị mắc kẹt trong quá khứ

Ngày nay chúng ta thấy những người có những hành động quá trớn về thời trang hoặc những cố chạy theo mốt hay quá tân thời. Tôi không muốn nói về điều đó. Một trong những lý do tô khuyên là hãy ăn mặc hợp thời một cách thông minh, như người bạn Robert của tôi đã nói, vì bạn muốn được đồng bộ hoá với thời gian. Nếu bạn không ở phía trước của những gì đang xảy ra, thì

bạn sẽ ở trong quá khứ. Nếu bạn ở trong quá khứ, sau đó bạn sẽ làm việc hoặc đầu tư trong những vụ cũng ở trong quá khứ. Những vụ đầu tư của những thời kỳ đã trôi qua là những vụ sẽ đi xuống thay vì làm bạn giàu. Một trong những lý do những người đầu tư vào những vụ đã trôi qua vì những người này có thể cũng bị kẹt trong quá khứ.

Điều gì sẽ xảy ra

Nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu, bạn cần phải đầu tư vào những gì sẽ xảy ra, hơn là những gì đã xảy ra. Trong thế giới đầu tư, có phần nào sự thật trong câu nói "con chim đến sớm sẽ bắt được sâu"
Nhìn thấy tương lai sẽ làm bạn giàu
Người cha giàu thường nói với con ông và tôi "Nếu con muốn giàu, con cần phải phát triển tầm nhìn của con.

Con cần phải đứng ở mép rìa của thời gian, và nhìn chằm chằm vào tương lai." Người cha giàu cũng kể những câu chuyện về Rockefeller làm giàu vì ông đã nhìn thấy sự phát triển quan trọng của dầu lửa vì sự phát triển của ô tô. Ông cũng kể cho chúng tôi làm thế nào Henry Ford có thể nhìn thấy tầng lớp trung lưu thèm khát chiếc ô tô, khi mà chỉ có người giàu mới có ô tô. Ngày nay thời hiện đại, Bill Gates trở thành tỷ phú vì anh chó thể nhìn thấy sự phát triển của máy tính cá nhân trong khi lão già khôn ngoan IBM nhìn tương lai bằng chiếc máy tính lớn. Lão già IBM không nghĩ như Henry Ford và vì thế họ đánh mất tương lai và trao nó cho Microsoft. Nếu tôi là nhà đầu tư cho IBM, tôi sẽ đuổi cổ những gã mù quáng này và bắt họ trả tiền lương lại. Thay vì thế, họ đã thưởng và các nhà đầu tư đã mất tương lai. Những người trẻ tuổi mang lại cho chúng ta Yahoo, Netscape, AOL và những công ty Internet nổi tiếng khác đã trở thành tỷ phú trước khi tốt nghiệp vì họ đã thấy tương lai. Nếu bạn lỡ chuyến tàu để đi đến cánh đồng dầu lửa, thời đại thông tin, thời đại Internet, đừng lo, sẽ có những con tàu khác cập bến.

Trong bộ phim TOP GUN, có đoạn tất cả các phi công đều nói "bắn đi, bắn đi". Nếu bạn xem cuốn phim, bạn có thể nhớ thời gian có thể bắn chiếc máy bay địch đo bằng mili giây. Nếu bạn chờ quá lâu, hoặc chưa chuẩn bị, bạn sẽ lỡ cơ hội. Điều tương tự cũng đúng trong thế giới tiền bạc. Cửa sổ của cơ hội rất hẹp. Nếu bạn bị đóng băng với thời gian, mắc kẹt trong quá khứ, ăn mặc như bố mẹ, không chuẩn bị, thiếu các kỹ năng kinh doanh và đầu tư cần thiết, bạn có thể nắm lấy các cơ hội bị đóng băng hoặc chẳng đi tới đâu. Năm 1999, một người bạn đến nói với tôi, " tôi đã nghe lời khuyên của anh và đầu tư vào một căn nhà cho thuê. Tôi đã mua căn nhà kép với giá $150,000 trong một vực tốt. Đó là một sự khởi đầu rất tốt phải không?" Tôi đã chúc mừng anh ta, chỉ thế thôi. Đó là một sự khởi đầu tốt. Nhưng vấn đề là, anh đã bắn đến mục tiêu khi thời gian đã trôi qua. Anh đã đến trễ bữa tiệc. Anh đã không làm khi anh nên làm. Nhưng đó là sự khởi đầu tốt và tốt hơn là không bao giờ bắt đầu. Điều đó tốt vì ngay cả khi anh mất tiền , ít nhất anh cũng có những kiến thức và kinh nghiệm vô giá. Tuy nhiên anh đã không làm khi anh nên làm. Tôi nói vậy vì anh cùng với tôi và Kim khi chúng tôi thực hiện điều đó giữa năm 1989 và 1994. Kim và tôi đã mua khi thị trường rớt giá. Khi tôi nói anh cũng nên mua, anh nói, "Rủi ro quá. Tôi có thể mất việc làm. Anh biết là họ đang đào thải nhiều người. Bên cạnh đó, bất động sản đang thấp và hạ giá. Nếu nó tiếp tục rớt giá thì sao? Nếu chúng ta rơi vào tình trạng khốn đốn thì sao?" Cửa sổ cơ hội đã mở và nó đã đóng. Mười năm sau, khi giá bất động sản lên đỉnh điểm, và thị trường chứng khoán lung lay, anh bạn tôi nhận ra anh nên bắt đầu. Bây giờ anh bắn vào mục tiêu đã già cỗi và chẳng đi đến đâu… như anh vậy. Anh bị đóng băng theo thời gian và bây giớ bắn vào mục tiêu cũng bị đóng băng với thời gian. Ít nhất anh cũng làm điều gì đó nhưng tôi e rằng anh sẽ trả một cái giá lớn. Cái giá đó sẽ cao hơn cái giá căn nhà kép đắt đỏ của anh…một tài sản mang lại cho anh rất ít vòng quay tiền mặt và tăng giá rất chậm, nếu có. Tôi rất tự hào về anh vì đã chịu đi bước đầu, một bước khác so với cha mẹ anh từ thời đại công nghiệp. Kim và tôi vẫn đầu tư vào công ty và bất động sản. Sự khác biệt là chúng tôi nhắm

vào các mục tiêu đang phát triển trong tương lai, không phải quá khứ. Đó là lý do bạn cần đồng bộ hoá với tương lai và chuẩn bị bắn vào mục tiêu khi cửa sổ cơ hội mở ra, như chúng tôi đã làm trong khoảng từ 1989 đên 1993. Cửa sổ cơ hội đã mở với cả bất động sản và chứng khoán trong khoản 1989 và 1993. Như tôi đã viết trong phần này, năm 2001, thị trường chứng khoán khủng hoảng. Chỉ số Nasdaq giảm 50%. Thị trường chứng khoán chỉ giảm xuống 42% năm 1929. Sự sa thải xảy ra một lần nữa. Người bạn của tôi bắt đầu hoảng sợ. Anh nhận ra rằng anh phải trả quá nhiều cho căn nhà kép. Với tôi, cửa sổ đang chuẩn bị mở ra lần nữa. Trong các khoá học chuyên đề của tôi, tôi thường để Kim nói về kinh nghiệm của cô về đầu tư. Cô thường nói chúng tôi bắt đầu tư năm 1989 và dừng lại năm 1994. Cô thường thêm rằng giữa năm 1985 và 1989, chúng tôi đã chuẩn bị để đầu tư, làm theo kế hoạch. Trong thời kỳ đó chúng tôi xây dựng công ty và học hỏi về đầu tư bất động sản. Những ai còn nhớ về thời kỳ đó, giữa năm 1985 và 1989 giá bất động sản rất cao. Kim và tôi chuẩn bị "bắn vào mục tiêu" khi cơ hội mở ra. Khi nó mở ra, bạn tôi hoảng sợ và chúng tôi bắt đầu mua. Kế hoạch của bạn tôi không có sự chuẩn bị khi cơ hội mở ra. Ngày nay, anh ta đến trễ, đầu tư vào những bất động sản quá mắc, và tệ hơn nữa, anh không chuẩn bị cho những sự kiện kế tiếp. Anh ăn mặc như ông già mặc dù anh trẻ hơn tôi, và đầu tư như một ông già. Nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu, bạn phải lên một kế hoạch sẵn sàng cho những cơ hội chưa đến. Vì vậy thời điểm hiện tại rất quan trọng, đồng bộ với thời gian và nhìn vào tương lai.

Kế hoạch cho tương lai

Nếu bạn thật sự muốn về hưu sớm và giàu, kế hoạch của bạn cần phải là một kế hoạch cho tương lai, tương lai chưa tồn tại. Như Rockefeller đã chuẩn bị tương lai cho xe ô tô, và Bill Gates và Michael Dell đã sẵn sàng cho thời đại máy tính, bạn cũng phải chuẩn bị cho cơ hội của tương lai. Nếu không, bạn sẽ đầu tư vào những vụ đầu tư của quá khứ và những vụ đầu tư đó thường

không có tương lai.

Làm thế nào để nhìn tương lai?

Để về hưu sớm và giàu, bạn có thể cần phải huấn luyện cho tương lai…một tương lai chưa tồn tại. Như người quan chức của IBM đã nói với tôi "Một lỗi lầm khi người lớn nhìn tương lai là họ nhìn bằng chính cặp mắt của họ. Đó là lý do vì sao nhiều người lớn không thể nhìn thấy sự thay đổi đang đến". Có thể IBM đã được học những bài học quý mà Bill Gates đã dạy. Bài học là, nếu bạn muốn nhìn thấy tương lai, bạn cần phải nhìn xuyên thấu cặp mắt của những người trẻ tuổi. Bạn đáp ứng như thế nào với sự thay đổi thời trang, âm nhạc và kỹ thuật sẽ ảnh hưởng cách suy nghĩ và sức chứa của trí óc của bạn như thế ấy. Nếu bạn mắc kẹt trong quá khứ, hay không đồng bộ với hiện tại, bạn sẽ hoàn toàn bỏ lỡ tương lai. Một cách khác để nhìn tương lai là học quá khứ. Trong nhận thức của tôi, lịch sử có khuynh hướng tự nó lặp lại, mặc dù nó không thể lặp lại một cách chính xác. Nhiều người lớn bỏ lỡ tương lai, hoặc đi ngược với tương lai vì những kế hoạch của họ không có tầm nhìn về quá khứ. Năm1998, tôi nói chuyện với một nhà bình luận trẻ ở San francisco vừa bỏ học cao đẳng. Khi tôi nói với cô ta rằng quỹ chứng khoán đầu tư đa dạng rất rủi ro và tôi có thể thấy nó sẽ sớm khủng hoảng, cô ta giận dữ. Cô ta bắt đầu trích dẫn cho tôi nghe những lời nói và ý kiến của nhà môi giới chứng khoán của cô ta. "Quỹ chứng khoán mà tôi đầu tư đứng đầu trong 3 năm. Nó đã tăng trung bình 25%. Thị trường chứng khoán là thị trường đầu tư tốt nhất vì mặc dù có những lúc giảm, như năm 1987, thị trường đã tăng suốt trong 40 năm. Đây là nơi tốt nhất để đầu tư". Cô ta chẳng bao giờ làm không khí buổi phỏng vấn được vui vẻ vì cách nhìn của tôi về tương lai không hợp với của cô. Ngày nay, quỹ đầu tư quý giá của cô đã giảm hơn 50%. Trong khi số liệu và dữ kiện của cô ta có phần được tính toán đúng, vấn đề là các dữ kiện ấy đi không đủ xa về quá khứ. Nếu cô ta biết lịch sử thị trường, cô ta sẽ biết rằng chúng ta có một cuộc khủng hoảng cứ sau trung

bình 75 năm. Trong khi không có nghĩa chúng ta có một cuộc khủng mỗi 75 năm, lịch sử cổ đại phần ít đã giải thích vì sao thị trường đã đi lên trog 40 năm cuối cùng. Lần cuôi cùng thị trường khủng hoảng vào năm 1029. Mất khoảng 25 năm thị trương mới khôi phục lại như năm 1929, tức là năm 1955. Tôi nói với cô ta vào năm 1998, vì vậy số liệu của cô ta đã tính đúng rằng thị trường đã đi lên trong 40 năm. Cái nhìn của cô ta về tương lai bị cản trở vì tầm nhìn của cô ta về tương lai không đính kèm đầy đủ quá khứ. Một điều mà người cha giàu bắt tôi học là đọc các cuốn sách về lịch sử kinh tế. Một cuốn sach tuyệt vời tôi khuyên mọi người nên đọc nếu họ muốn hiểu về tương lai là :The world philosophers của Robert Heilbroner. Đó là cuốn sách tuyệt vời cho những ai muốn nhìn tương lai bằng cách học quá khứ. Khi tôi dạy các lớp học đầu tư, tôi bảo mọi người điền vào bản tình trạng tài chính. Sau đó tôi bảo họ nhìn vào quá khứ và tự hỏi bản thân họ có thấy tương lai của họ không. Nếu họ không thích những gì họ thấy, chẳng hạn như một bản tình trạng tài chính với đầy những nợ xấu, thu nhập xấu, chi phí xấu, tiêu sản xấ, và không có tương lai, nếu đó là bức tranh tương lai của họ mà bản tình trạng tài chính đã biểu hiện, tôi khuyên họ không nên đóng băng nữa, hãy hợp thời lên, bỏ quần áo cũ đi, mua quần áo mới, thay đổi những người bạn cũ đi và bắt đầu nhìn tương lai. Nếu bạn có thể thay đổi sức chứa đầu óc của bạn đẻ được thú vị hơn với những cơ hội trong tương lai, bạn có một cơ hội tốt hơn để về hưu sớm và giàu. Tôi đã viết trong phần giới thiệu rằng về hưu sớm và giàu thật dễ. Nó không khó như thực hiện….nhưng với nhiều người, vứt bỏ quá khứ và bước đi dũng cảm vào một tương lai không chắc chắn khó hơn nhiều so với việc trở nên giàu và nghỉ hưu sớm. Đối với hàng triệu người, sẽ an toàn và bảo đảm hơn khi ở lại với quần áo, các bộ sưu tập và quan điểm của bố mẹ hay quá khứ. Đó là lý do vì sao hơn 50% dân số về hưu gần ở mức bần cùng. Họ leo lên chuyến tàu chậm và ở trên đó cho đen cuối đời…tất cả đều đi theo kế hoạch.

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Dịch giả: Thiên Kim

Chương 10

Sức mạnh đòn bẩy của việc nhìn thấy một tương lai giàu có

Khi tôi đưa ra những con số dưới đây cho một chiến lược rút lui, nhiều người không thể tưởng tượng một tương lai tự do tài chính với thu nhập hơn $100,000 hoặc hơn trong một năm mà không phải làm việc.

Nghèo $25,000 hoặc ít hơn một năm
Trung lưu $25,000 đến $100,000 một năm
Dư dả $100,000 đến $1,000,000 một năm
Giàu $1,000,000 hoặc nhiều hơn một năm
Cực giàu $1,000,000 hoặc nhiều hơn một tháng

Lý do nhiều người không thể tưởng tượng có nhiều tiền như vậy vì nó không nằm trong thực tại của họ. Nhiều người có thể mơ ước những số tiền như thế và có thể nói rằng một ngày nào đó họ sẽ làm nhiều như vậy…nhưng thực tế, hầu hết mọi người chỉ mơ mộng. Các con số đã chứng minh sự thật này.

Tương lai của bạn được tạo ra ngày hôm nay

Nhiều người không nhận ra mục tiêu tài chính của họ vì họ dùng những từ như một ngày nào đó, có lẽ hoặc trong tương lai. Người cha giàu luôn luôn nói: "Tương lai của con được tạo ra bằng những gì con làm hôm nay, không phải ngày mai". Khi bạn nhìn vào những con số trên , câu hỏi bạn có thể hỏi chính mình là "Liệu những gì tôi làm hôm nay sẽ đưa tôi đến mục tiêu tài chính tôi muốn ngày mai không?" Một sự thật khắc nghiệt là 99% dân số Mỹ sẽ kết thúc chỉ đến mức $100,000. Hầu hết mọi người đi theo bước chân của

bố mẹ để rồi đi theo kế hoạch của bố mẹ. Nói cách khác, họ làm những điều tương tự và kết thúc đúng mục tiêu. Chỉ sau khi trở về từ Vietnam, tôi nhớ sự thất vọng vì kiếm được chỉ $900 khi còn là một nhân viên của Marine Corp, trong khi Mike kiếm được gần 1 triệu đô một năm từ các vụ đầu tư của anh. Tôi cảm thấy như bị bại trận và thất vọng về khoảng cách giữa thế giới của anh và thế giới của tôi, thực tại của anh và thực tại của tôi. Những ai đã đọc cuốn Rich dad's guide to Investing, bạn có thể nhớ lại người cha giàu đã ngồi xuống với tôi trước khi tôi rời Marine Corp và giúp tôi lên kế hoạch. Như cuốn sách ấy đã viết "Đầu tư là một kế hoạch, không phải là một sản phẩm hay một thủ tục".

Một kế hoạch và chiếc cầu đến ước mơ

Người cha giàu đã vẽ phác hoạ một dòng sông lớn có tôi đứng một bên bờ của con sông ấy. Ông nói: "Một kế hoạch là chiếc cầu đến ước mơ. Công việc của con là biến kế hoạc hay chiếc cầu thàn hiện thực, vì vậy giấc mơ của con mới thành hiện thực. Nếu tất cả những gì con làm là đứng một bên bờ sông và mơ về phía bên kia, ước mơ của con sẽ mãi mãi là ước mơ. Trước tiên con phải biến kế hoạch thành hiện thực rôi ước mơ của con sẽ thành hiện thực". Giữa năm 1989 và 1994, Kim và tôi làm việc để biến kế hoạch thành hiện thực hơn là mơ ước về các giấc mơ. Những gì chúng tôi làm cũng là những phi côn chiến đấu phải làm. Chúng tôi thực tập hằng ngày, chuẩn bị cho ngày cửa sổ cơ hội mở ra. Một khi nó xuất hiện, chúng tôi sẽ bắn vào mục tiêu rồi sau đó cửa sổ sẽ đóng lại. Như người cha giàu đã nói: "Tương lai của con được tạo ra ngày hôm nay chứ không phải ngày mai". Nói cách khác, những gì bạn làm hôm nay là tương lai của bạn. Lý do tôi và Km không xin việc làm, mặc dù chúng tôi không còn tiền mặt, vì chúng tôi không có kế hoạch làm nhân công trong tương lai. Thay vì thế, chúng tôi dành thời gian cho những khoá học chuyên đề để học cách xây dựng một công ty hay đầu tư vào bất động sản. Mặc dù chúng tôi không có

tiền, mỗi ngày chúng tôi thực tập xây dựng một công ty và đầu tư một cách tốt hơn. Chúng tôi đã làm những gì chúng tôi lên kế hoạch trong tương lai. Ngày nay chúng tôi vẫn tiếp tục xây dựng công ty và đầu tư vào bất động sản. Ngày mai có thể chúng tôi làm như thế. Tôi không có kế hoạch làm những gì người cha nghèo đã làm sau khi ông nghỉ hưu, làm kiếm việc làm vì thế ông có thể nhận tiền hưu trí của bộ xã hội. Ông bắt đầu cuộc đời bằng cách kiếm việc làm và kết thúc cuộc đời cũng bằng cách kiếm việc làm. Vào năm 2020, sẽ có hàng triệu người tuổi tôi làm những điều như người cha nghèo đã làm…kiếm việc làm để nhận tiền hỗ trợ từ bộ xã hội. Ngày mai họ sẽ làm tương tự những gì họ làm hôm nay.

Một sự thay đổi của thực tại

Có một điều khác mà người cha nghèo đã làm hằng ngày trong suốt đời ông. Ông luôn luôn nói: “Tôi sẽ đầu tư khi tôi có tiền”. Ông cũng thường xuyên nói: “Tôi không mua nổi nó”. Khi bảo ông làm , ông lại nói: “Hãy xem, tôi không có thời gian làm bất cứ điều gì ngày hôm nay, ngay mai chúng ta nói chuyện sau”. Đó là thực tại hằng ngày của ông và đó cũng là thực tại của ông vào cuối đời. Theo tôi, lý do cơ bản khiến ông nghèo vì ông có một thực tại của người nghèo, mặc dù ông kiếm được rất nhiều tiền, và ông không sẵn sàng thay đổi thực tại đó. Như tôi đã nói, cách dễ nhất để làm giàu là không ngừng thay đổi và cải thiện thực tại của bạn. Nhưng rõ ràng là đối với nhiều người , để thay đổi thực tại, thay đổi những gì họ làm hôm nay, là phần khó nhất để làm giàu. Khi tôi đến Haiwai, tôi thấy nhiều người bạn của tôi đang làm chính xác theo những gì bố mẹ họ đã làm. Khi bạn tôi hỏi tôi đang làm gì, tôi nói họ tôi xây dựng công ty và đầu tư vào bất động sản, nhiều người trong số họ nói những điều như bố mẹ tôi, “Tôi không thể làm được”, hoặc “Tôi đã nghĩ về việc đầu tư, có lẽ một ngày nào đó tôi sẽ đầu tư khi tôi có tiền”. Khi tôi nói với họ hãy chuẩn bị và học hỏi trước khi đầu tư họ thường nói: “Anh biết tôi bận cỡ nào không? Tôi không có thời gian đi học đầu tư.

Chính phủ nên có những khoá học miễn phí về đầu tư. Sau đó có thể tôi sẽ đi học. Tại sao tôi phải trả tiền để đi học đầu tư? Như dù sao, đầu tư thật rủi ro. Tôi thích bỏ tiền vô ngân hàng hơn". Người cha giàu của tôi thường nói: "Hãy lắng nghe lời nói của họ và bạn sẽ nhìn thấy tương lai của họ". Nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu có, bạn có thể cần phải bắt đầu lắng nghe lời nói của bạn và nhìn thấy tương lai của bạn. Hãy tự hỏi bản thân: "Nếu tôi tiếp tục dùng những từ ngữ này, và suy nghĩ theo cách này, tôi sẽ rút lui ở tầng lớp nào? Là nhóm nghèo, trung lưu, dư dả, giàu hay cực giàu?" Nếu bạn trung thực và muốn thay đổi kế hoạch, điều bạn cần làm trước tiên là thay đổi thực tại của bạn bằng cách thay đổi kế hoạch, lời nói, và hành động hằng ngày. Tương lai của bạn là những gì bạn làm hôm nay, bất chấp ước mơ của bạn là gì. Như người cha giàu nói: "Thật khó để gặp được nàng công chúa hay hoàng tử nếu hằng ngày con chỉ ngồi trên giường, ăn kẹo và xem TV".

Bắt đầu tương lai từ hôm nay

Tại sao quá nhiều người về hưu nghèo và trễ? Họ không thể chấm dứt những gì họ đang làm…ngay cả khi nó chẳng có tương lai. Họ không thể thay đổi sức chứa của trí óc…là một công việc ổn định, làm việc chăm chỉ, và tiết kiệm tiền. Nhiều người trông như ông già, ăn mặc quần áo từ thời quá khứ và bám vào ý tưởng của cha mẹ từ thời đại Công nghiệp và sau đó thì không thể đồng bộ với hiện tại và tương lai. Điều đó chẳng liên quan gì đến tuổi tác , mà là phạm vi đầu óc của họ Vì vậy làm thế nào một người bắt đầu sự giàu có và tự do ngay hôm nay? Một lần nữa, tin mừng là nó bắt đầu từ trong trí óc của bạn. Nó bắt đầu với lời nói, ý nghĩ và hành động của bạn mỗi ngày. Nó bắt đầu bằng những nơi và những người bạn dành nhiều thời gian nhất. Bắt đầu tương lai ngày hôm nay bằng cách tạo ra một kế hoạch cho tương lai. Và đối với nhiều người, một trong những bước đầu trong kế hoạc là ngừng làm việc những gì bạn không muốn có trong tương lai. Nếu bạn không muốn làm việc cực nhọc cho loại thu nhập kiếm được, bắt đầu tự hỏi

bản thân làm thế nào học cách làm việc cho thu nhập thụ động và thu nhập lợi tức. Một khi bạn có câu trả lời, làm đưa những câu trả lời này thành một phần kế hoạc của bạn. Có thể bạn phải học nhiều hơn, đọc nhiều sách hơn, nghe những cuốn băng, tham gia nhiều khoá học, bắt đầu một công ty tại nhà và gặp nhiều bạn mới. Nói cách khác, hôm nay làm những gì bạn muốn có trong tương lai.

Làm thế nào để nhìn thấy tương lai?

Tôi thường được hỏi: 'Làm thế nào để nhìn thấy tương lai kho tôi không thể nhìn nó bằng mắt?" hay "Làm thế nào tôi thấy một triệu đô một năm khi tôi không thể thấy %50,000 một năm hiện nay?" Đây là một câu hỏi rất thông minh để mở rộng đầu óc. Câu trả lời là những điều mà người cha giàu đã nói với tôi trước đây. Ông viết thật lớn trên bảng: Cảnh tượng là những gì con nhìn bằng mắt Viễn cảnh là những gì con nhìn bằng trí óc Khi tôi hỏi ông điều gì cải thiện khả năng nhìn thấy viễn cảnh của một người. Ông nói "Lời nói và con số". Ông nhấn mạnh sự quan trọng của việc làm thế nào để đọc các bản tình trạng tài chính vì bạn không thể nhìn thấy tương lai tài chính của bạn nếu bạn không thể đọc các bản tình trạng tài chính. Sự thật là, nếu bạn không thể đọc các bản báo cáo tài chính, bạn không thể nhìn quá khứ, hiện tại và tương lai tài chính. Tôi đã tạo ra một trò chơi có tên CASHFLOW để giúp mọi người cải thiện khả năng nhìn thấy viễn cảnh bằng trí óc bằng cách dạy cho họ những con số và từ vựng của người giàu. Khi người ta hỏi tôi vì sao tôi giàu, tôi nói: "Tôi chơi trò này hàng ngày". Sự thật là, bạn càng chơi nhiều trò này, bạn càng dạy nhiều cho trò chơi, và bạn càng đem trò chơi vào cuộc sống, và khả năng nhìn thâấy viễn cảnh của bạn sẽ tốt hơn. Như người cha giàu nói: "Nếu con muốn có bộ răng khỏe trong tương lai, hãy chải răng hôm nay".

Lời nói nhanh và kế hoạch nhanh

Nếu bạn muốn tạo ra một kế hoạch nhanh, bạn cần sử dụng những lời nói nhanh. Nhiều người không thể giàu nhanh vì họ dùng từ ngữ chậm trong kế hoạch của họ. Nếu bạn muốn làm giàu nhanh , bạn cần dung những từ ngữ nhanh Nếu bạn muốn vê hưu sớm và giàu, nếu bạn muốn làm giàu nhanh, bạn cần phải cập nhật nhiều hơn, hợp thời hơn, những từ ngữ kinh doanh và đầu tư nhanh hơn. Nếu không, những từ ngữ cổ lỗ sẽ giống như một người tiều phu chuyên nghiệp nói: “tôi không qua tâm tới việc có thể chặt gỗ nhiều hơn với chiếc cưa máy để làm nhiều tiền. Bố tôi đã cho tôi chiếc rìu và tôi sẽ dùng nó cho đến ngày tôi chết”. Nhiều người ngày nay làm việc và vẫn dùng chiếc rìu của bố mẹ họ để đầu tư tiền bạc.

Công cụ cho trí óc

Trong một lớp học của tôi, một phụ nữ trẻ đã hỏi: “Ông nghĩ rằng khi nói đến tiền bạc, có những từ ngữ nhanh và từ ngữ chậm à?” Tôi trả lời: “Chính xác với những gì tôi nghĩ. Nếu tiền là một ý tưởng, thì ý tưởng được làm nên bằng từ ngữ. Hầu hết mọi người dùng từ ngữ chậm, sẽ đưa họ đến những ý tưởng chậm, nghĩa là họ làm giàu cũng chậm” “Lời nói là công cụ à?” cô ấy hỏi nhỏ Gật đầu, tôi nói: “người cha giàu của tôi nói ‘Lời nói là công của cho trí óc.Lý do nhiều người gặp khó khăn về tài chính vì họ đã ban cho trí óc của họ những công cụ cũ kỹ, chậm và lỗi thời. Nếu con muốn giàu, điều đầu tiên con làm là cập nhật các công cụ của con’”. “Ông có thể cho tôi một ví dụ về từ ngữ nhanh và từ ngữ chậm được không? “Chắc chắn rồi. Hầu hết mọi người nghĩ rằng tiết kiệm là thông minh . Tiết kiệm tiền thật chậm. Bạn có thể giàu bằng cách tiết kiệm, nhưng cái giá là thời gian…cả đời. Vì vậy với tôi tiết kiệm là từ ngữ chậm. Người cha giàu của tôi không tiết kiệm. Thay vì vậy, ông dạy tôi làm thế nào để làm ra tiền.” “Nhưng nếu ai đó không biết cách làm ra tiền thì sao?” một người khác hỏi “Thì tiết kiệm là cách tốt nhất hoặc đầu tư thời gian, học cách làm ra tiền. Làm ra tiền là một

kỹ năng cần học”. “Nhưng thật khó cho mọi người khi hỏi về tiền bạc?”
“Lần đầu tôi cũng vậy… cũng như học bất cứ cái gì mới. Điều đó cũng như học lái xe đạp. Tôi rất hồi hộp lúc bắt đầu và phạm lỗi lần đầu…và tôi vẫn phạm lỗi ngày nay. Nhưng tôi học từ lỗi lầm, vì vậy sự giáo dục của tôi và kinh nghiệm làm ra tiền dễ hơn và càng dễ hơn khi tôi càng già. Có những người khác khi càng già thì càng cố gắng làm việc chăm chỉ và tiết kiệm tiền. Đó là một kế hoạch chậm sử dụng những từ ngữ chậm mà họ có thể được thừa hưởng từ bố mẹ”.
“Vì vậy trong khi tôi cố gắng tiết kiếm $100 một tháng, ông có thể làm hàng triệu đô. Đó là những gì ông muốn nói rằng lời nói là công cụ…và có những từ ngữ thì nhanh và có những từ khác thì chậm” Tôi chỉ gật đầu và nói: “Lời nói là công cụ cho trí óc”.

Kế hoạch có sử dụng những từ ngữ nhanh

Nếu bạn lên kế hoạch để về hưu sớm và giàu, bạn có thể cần cập nhật kho từ vựng của bạn, Và nếu bạn thay đổi từ vựng, bạn có thể tăng tốc các ý tưởng của bạn. Ví dụ: Người cha nghèo luôn khuyên tôi: “Kiếm một công việc lương cao”.
Người cha giàu thì khuyên tôi: “Con cần có vòng quay tiền mặt từ các tài sản”. Tìm kiếm một công việc lương cao dường như có thể là một con đương nhanh để làm giàu lúc bắt đầu, nhưng trong hầu hết trường hợp đó là một cách chậm để làm giàu về sau. Nhớ rằng người cha nghèo kiếm nhiều hơn người cha giàu lúc bắt đầu sự nghiệp, nhưng ở cuối đời, khoảng cách giữa thu nhập của họ rộng như biển Thái Bình Dương. Sự thật là, rất ít người giàu bằng một việc làm…ngay cả một việc làm lương cao. Đoạn dưới đây là một vài ví dụ vì sao vòng quay tiền mặt từ tài sản tốt hơn thu nhập từ một việc làm.
Hãy xem ba loại thu nhập: Thu nhập kiếm được:
50% Thu nhập lợi tức:

20% Thu nhập thụ động:
0% Thu nhập kiếm được, trong hầu hết các trường hợp, là thu nhập từ sức lao động của một người hay làm việc. Thu nhập lợi tức, trong hầu hết các trương hợp, là thu nhập từ tài sản dưới dạng giấy tờ như cổ phiếu, trái phiếu và qũy đầu tư chứng khoán đa dạng. Thu nhập thụ động, trong hầu hết các trường hợp, là thu nhập từ bất động sản. Luôn nhớ rằng, trước khi ra một quyết định tài chính nào, sẽ rất quan trọng khi có lời khuyên của các nhà chuyện môn đủ trình độ về những chuyện có liên quan đến thuế. Một kế hoạch thuế hợp pháp cho một người có thể sẽ xâm phạm về thuế của một người khác. Điểm chính của phần này là biết các từ ngữ khác nhau có thể làm những điều khác nhau. Có một sự khác biệt quan trong về thuế giữa thu nhập kiếm được và thu nhập thụ động. Trong phạm vi đòn bẩy, thuế cho hầu hết mọi người là đòn bẩy nghịch hoặc đòn bẩy bị động. Một người làm việc cho thu nhập kiếm được phải làm việc chăm chỉ ít nhất là hai lần so với một người làm việc chăm chỉ cho thu nhập thụ động. Làm việc cho thu nhập kiếm được giống như tiến hai bước lên phía trước và sau đó lùi lại một bước.

Họ đánh thuế bạn ngay cả khi bạn ngưng làm việc

Những người nói: "làm việc chăm chỉ, tiết kiệm tiền, đầu tư vào khoản 401k", là người đang làm việc cho tiền 50%. Một khi bạn nghỉ hưu, và bạn bắt đầu rút tiền từ kế hoạch 401k, số tiền rút ra bị đánh thuế ở mức thu nhập kiếm được, hoặc tiền 50%, như người cha giàu thường gọi. Lãi suất từ khoản tiết kiệm cũng bị đánh thuế ở mức thu nhập kiếm được. Nhiều người nói: "Tôi phải tiếp tục làm việc vì tiền trợ cấp từ Bộ xã hội từ chính phủ không đủ cho chi phí của tôi". Ngay lúc một người bắt đầu làm việc cho thu nhập kiếm được để hỗ trợ cho tiền trợ cấp, chính phủ không những đánh thuế thu nhập của bạn, mà còn giảm số tiền trợ cấp cho bạn vì bạn có một việc làm. Khi người cha giàu nói: "Hầu hết mọi người lên kế hoạch nghèo", ông biết ông đang nói cái gì. Ông lo lắng luật pháp của chính phủ về thu nhập kiếm

được sau khi nghỉ hưu. Nếu bạn không nghèo và bạn muốn kiếm nhiều tiền, chính phủ sẽ không giúp bạn. Nhiều người về hưu đơn giản vì họ thấy nghèo thì tốt hơn và không trở lại làm việc thì lý do thuế. Điểm chính tôi muốn nói là, chọn lựa cách sử dụng những từ ngữ làm việc chăm chỉ, tiết kiêm và đầu tư vào khoản 401k là chọn những từ ngữ chậm chạp, là nguyên nhân bạn có một kế hoạch tài chính chậm. Trong khi chọn cách dùng những từ cho kế hoạch tài chính của mình có thể cho phép bạn đạt lên nhóm dư dả có thu nhập hưu từ $100,000 đến $1,000,000 một năm, những lời nói tương tự trong hầu hết trường hợp sẽ không cho phép bạn đi lên nhóm giàu và nhóm cực giàu. Như người cha giàu nói: "Con sẽ có nhiều thứ khi con giàu chứ hơn là có nhiều tiền". Người giàu dùng những hệ thống từ ngữ khác và những từ ngữ này sẽ hướng dẫn họ đến những kinh nghiệm sống khác… những kinh nghiệm như: học cách tăng số tư bản hơn là tiết kiệm tiền. Những từ khác như:

Người cha giàu khuyên mọi người học cách tiết kiệm tiền. Nhưng bản thân ông thì không tiết kiệm. Ông nói: " Tập trung vào tiết kiệm tiền mất qua nhiều thời gian và có rất ít sức mạnh đòn bẩy với tiền tiết kiệm". Ông cũng nói: "Số tiền mà hầu hết mọi người tiết kiệm được là tiền sau thuế". Để một người tiết kiệm $10, số tiền thực sự họ kiếm được là $20 vì đó là thu nhập kiếm được hay là tiền 50%. Nhưng trên hết, lãi suất từ số tiền bạn kiếm được cũng là một chủ để của tiền thuế cao hơn. Thay vì tập trung vào tiết kiệm tiền, người cha giàu dành cả cuộc đời để rèn luyện bản thân làm ra tiền. Ông nói: "Nếu con biết cách xây dựng công ty và đầu tư tiền, con có thể làm nhiều nhiều tiền, vấn đề của con sau đó là có quá nhiều tiền. Khi con có quá nhiều tiền, trong ngân hàng con sẽ có dư thừa tiền hơn là tiết kiệm". Trong Rich dad's guide to investing, tôi đã viết về hai vấn đề của tiền bạc. Đó là không đủ tiền và quá nhiều tiền. Hầu hết mọi người chỉ biết vấn đề thứ nhất, vấn đề không có đủ tiền. Những người này nên học cách tiết kiệm tiền. Kế hoạch tài chính của người cha giả là có quá nhiều tiền. Vấn đề của ông là ông có quá nhiều tiền trong tài khoản tiết kiệm và ông không ngừng tìm

kiếm các vụ đầu tư để chuyển số tiền này sang. Thực tại và sức chứa trong đầu ông là thế giới này có vô số tiền. Còn thực tại của người cha nghèo là tiền thật đáng sợ và đó là lý do vì sao ông gặp rắc rối khi dành suốt đời để tiết kiệm tiền. Sự khác nhau giữa làm việc vì tiền và làm ra tiền là gì? Nếu bạn đã đọc Rich dad poor dad, bạn có thể nhớ câu chuyện của tôi lắng nghe người cha nghèo và cố gắng làm ra tiền. Tôi đã cố gắng làm ra tiền bằng cách nấu chảy phần kim loại của ống kem đánh răng và sau đó đúc khuôn các đồng xu. Người cha nghèo đã giải thích cho tôi sự khác nhau giữa làm ra tiền và sự giả mạo. Ông không có khả năng nói cho tôi làm cách nào làm ra tiền đơn giản vì tất cả những gì ông biết là làm việc vì tiền. Trong thế giới thật sự của tiền bạc, nhiều người giàu trở nên rất giàu bằng cách làm ra tiền, hơn là làm việc vì tiền. Ví dụ, Bill Gates giàu nhất thế giới không phải vì anh làm việc vì tiền, mà làm ra tiền. Anh trở thành người giàu nhất thế giới bằng cách xây dựng một công ty và bán cổ phần của công ty ấy Bán cổ phiếu của công ty bạn là một dạng của việc làm ra tiền. Theo nguyên tắc, chừng nào còn có một thị trường sẵn sàng gồm người mua và người bán cho bất cứ thứ gì bạn sản xuất ra, thì bạn đang làm ra tiền. Những cuốn sách của tôi là ví dụ cho một dạng làm ra tiền. Khi nào còn có một thị trường như thế cho những người bán sách, thì sách của tôi làm ra tiền cho tôi hơn là tôi làm việc vì tiền. Nếu tôi là một bác sĩ phải làm việc để được trả lương, thfi tôi sẽ là một bác sĩ làm việc vì tiền. Nếu tôi là một bác sĩ phát minh một loại thuốc mới và bán nó thông qua các nhà thuốc, thì viên thuốc đó là một dạng của bác sĩ làm ra tiền hơn là làm việc vì tiền. Tóm lại, làm việc vì tiền trong hầu hết các trường hợp là chậm, và tìm kiếm những cách làm ra tiền có thể nhanh hơn nếu bạn biết bạn đang làm gì. Vì vậy nếu kế hoạch của bạn là làm việc vì tiền và sau đó cố gắng tiết kiệm tiền, thì bạn đang đong đưa với chiếc rìu chậm chạp và buồn tẻ của bố hay mẹ bạn. Có những từ ngữ khác có thể làm chậm sự sáng tạo làm giàu của bạn và có những từ tăng tốc độ làm ra tiền của bạn

Nếu bạn không hiểu đầy đủ thuật ngữ sự tăng giá và sự sụt giá , đừng lo lắng. Tôi đã mất một thời gian mới hiểu hết chúng. Nếu bạn thật sự muốn hiểu chúng hơn, bạn có thể cần hỏi kế toán viên hay một chuyên gia đầu tư bất động sản để giải thích khái niệm này cho bạn. Một ngày khác, một chương trình Tv chiếu một câu chuyện về các học sinh trung học học cách đầu tư vào thị trường chứng khoán. Một trong những học sinh được phỏng vấn nói: " Tôi làm ra nhiều tiền vì tôi đã mua cổ phần của công ty XYZ và giá các cổ phiếu này tăng cao". Nói cách khác, anh đang chơi với thị trường với hy vọng có được lợi nhuận hay sự tăng giá trị của loại cổ phiếu anh đã chọn. Khi mọi người nói: " Căn nhà là của tôi là khoản đầu tư lớn nhất", họ nói thể vì họ mong đợi căn hà của họ tăng giá trị. Tôi nghe nhiều người bạn nói với tôi những câu như: "Tôi đã mua nhiều lô trong khu vực đánh gôn. Đó là một vụ đầu tư tốt và tôi mong mảnh đất này sẽ tăng gấp đôi trong 5 năm". Với họ tiền lời là khoản đầu tư tốt…và hy vọng họ sẽ nhận được gấp đôi số tiền trong 5 năm tới. Người cha giàu đã dạy con ông và tôi dùng những từ ngữ tôi. Khi nói đến bất cứ các vụ đầu tư nào, ông luôn luôn nói: "Lời có được là khi con mua, chứ không phải khi con bán". Nói cách khác, ông không bao giờ mong các vụ đầu tư của ông tăng giá trị. Nếu có, với ông, sự tăng giá chỉ là một phần thưởng. Người cha giàu cũng đầu tư cho một thứ mà ông gọi là sự sụt giá. Một ví dụ là sự sụt giá của toà nhà mà tôi đã nói ở chương trước. Ông thích vòng quay tiền mặt ngay lập tức và sự sụt giá vì ông không phải chờ cho các vụ đầu tư của ông tăng giá trị để làm ra tiền cho ông. Ông cũng nói, "Chờ đợi cho cổ phiếu hay bất động sản tăng giá thị thật chậm và đầy rủi ro". Điểm chính ở đây là, nếu bạn chờ đợi làm ra tiền một lúc nào đó trong tương lai, thì kế hoạch của bạn là một kế hoạch chậm vì bạn đang dùng những từ ngữ chậm, sẽ dẫn bạn đến những ý tưởng chậm.

Lập lại lời nói của người cha giàu:" Lời có được là khi con mua, chứ không phải khi con bán". Tôi gặp nhiều người mua một miếng bất động sản, mất tiền vào đó mỗi tháng, và nói với tôi: "Tôi sẽ làm ra tiền trở lại khi giá nhà

tăng lên và tôi bán nó đi". Ở Úc, nhiều người mua bất động sản, mất tiền mỗi tháng, và nghĩ điều đó là tốt vì chính phủ sẽ cho họ giảm thuế vì mất tiền. Theo ý kiến của tôi, đó là cách suy nghĩ của người thất bại. Tôi thường nói với họ: "Tại sao không mua một bất động sản làm ra tiền cho bạn mỗi tháng và cho bạn giảm thuế mỗi tháng". Tôi thường nghe câu trả lời là: "Không, kế toán của tôi nói rằng tôi nên tìm những bất động sản lấy tiền của tôi mỗi tháng và mang lại cho tôi sự giảm thuế". Họ đang nói về chọ một con tàu vừa chậm và rủi ro thay vì một con tàu nhanh nhiều lợi ích. Người cha nghèo của tôi nói: "Điều đó quá rủi ro" hay "Hãy chơi cho an toàn" hay "Tại sao phải gánh lấy rủi ro?". ÔNg càng tin vào những ý tưởng này, ông càng mất sự làm chủ cuộc sống tài chính của ông. Là một người làm công cố chơi cho an toàn, ông mất tự chủ tiền thuế của ông. Vì nói rằng đầu tư là rủi ro và không thích tiền, ông càng mất làm chủ sự học hỏi về tài chính của ông. Cuối cùng, ông trả nhiều thuế hơn, mặc dù đã nghỉ hưu và chỉ đầu tư vào những vụ an toàn mà chẳng đi đến đâu mà còn mất tiền. Tôi có một người họ hàng dành 25 năm trong cho quân đội, nghĩ hưu là một nhân viên văn phòng và bây giờ ngồi trước TV theo dõi các chương trình tài chính, xem giá trị cổ phiếu ngày càng thấp hơn. Ông cang thất vọng đơn giản vì ông không làm chủ được giá trị lợi nhuận của ông. Một ngày nọ, ông đã nhìn một vị chủ tich một công ty mà ông sở hữu một số lớn cổ phần, vừa sắm một chiếc phản lực riêng, ông phàn nàn rằng các nhân viên của vị chủ tịch ấy cũng được thưởng hàng triệu đô. Trong khi ông đã gia nhập nhóm người giữ cổ phần nổi giận, ông cũng chỉ có thể làm rất ít mà thôi. Trong Rich dad's guide to investing, tôi đã viết về 10 điều làm chủ của một nhà đầu tư mà người cha giàu đã dạy. Những điều làm chủ này là sống còn đối với những ai muốn được làm chủ cuộc sống và tương lai của mình ở một mức độ nào đó. Hiện nay, điều lo lắng của tôi là 90% dân số ở Mỹ và nhiều nước châu Âu khác có rất ít quyền làm chủ tương lai tài chính của họ. Con số này còn tệ hơn ở các nước đang phát triển. Người cha giàu nói với tôi phải có một kế hoạch học cách làm chủ tương lai tài chính của tôi. Ông nói: "Để là một người đi trên con đường

nhanh, con cần có một kế hoạch làm thế nào để được làm chủ hơn. Tren con đường nhanh, con phải làm chủ nhiều hơn số tiền con đếm được". Nếu bạn muốn biết nhiều hơn về mười điều làm chủ bạn có thể cần phải đọc hoặc đọc lại Rich dad's guide to investing. Một lời cuối cùng về rủi ro vs làm chủ. Người cha giàu nói: "Một người càng tìm kiếm sự an toàn, người đó càng tự bỏ sự làm chủ cuộc đời họ". Ngày nay tôi thấy có hai thế giới đi đôi với nhau. Một thế giới tôi gọi là trách nhiệm xã hội. Đó là nhóm người tin vào sự có trách nhiệm đối với cuộc sống của họ và kết quả cuối cùng của cuộc đời họ. Một thế giới khác tôi gọi là nạn nhân xã hội, là nhóm người tin vào một ai đó, một công ty, hay chính phủ sẽ có trách nhiệm cho cuộc đời họ. Trong bất cứ nhóm nào, gia đình hay công ty, thường có hai loại xã hội. Cả hai nhìn thế giới từ quan điểm và thực tại của chính họ và cả hai đều nghĩ là họ đúng. Tôi thấy một trong những nhân tố gây chia rẽ hai xã hội này là cách nhìn cốt lõi của họ về rủi ro vs làm chủ. Những nạn nhân này dường như cho đi sự làm chủ cuộc đời họ cho một người khác nhằm tránh rủi ro. Sau đó họ giận dữ khi cảm thấy ai đó lạm dụng sự làm chủ mà họ đã cho người lạm dụng. Nói cách khác, những nạn nhân này thường là nạn nhân của chính họ. Trong những năm tới, sẽ có nhiều nạn nhân về tài chính. Nhiều nạn nhân tài chính trong tương lai sẽ tin vào câu thần chú: "Đầu tư dài hạn, đa dạng hoá, và giữ đó, thị trương đã tăng giá trong 40 gần đây, và hãy chơi cho an toàn". Nếu họ không chọn các nhà cố vấn một cách khôn ngoan, họ có thể thành những nạn nhân tài chính. Ngày nay, hàng triệu người đặt tương lai và bảo đảm tài chính vào chứng khoán và quỹ đầu tư chứng khoán đa dạng. Ngay cả tôi cũng sở hữu quỹ này trong kế hoạch hưu. Nhưng tôi không lên kế hoạch làm giàu nhanh với quỹ đầu tư chứng khoán đa dạng và cũng không mong đợi những quỹ này sẽ lo cho tôi một khi tôi hết khả năng làm việc. Theo cá nhân tôi, tôi không có niềm tin vào thị trường chứng khoán. Tôi cũng thấy rằng qũy đầu tư chứng khoán là quá chậm và yêu cầu tôi phải dùng tiền của chính tôi. Như tôi đã nói trước đây trong cuốn sách này, tôi thích dùng tiên mượn để làm giàu hơn là dùng tiền của chính tôi…Và ngân hàng sẽ không cho tôi

mượn tiền nếu tôi mua chứng khoán. Một lý do khác tôi nói quỹ đầu tư chứng khoán quá chậm vì lợi nhuận lớn nhất hay sự tăng giá của tài sản dạng giấy tờ được tạo ra lúc công ty được thành lập, trước khi công ty đó được cổ phần hoá. Khi những nhà đầu tư giàu có bắt đầu đầu tư vào cổ phần của một công ty, họ thường đầu tư theo các điều lệ của SEC's (Securities and Exchange Commision), Điều D, Luật 506, và các điều lệ tương tự. Nói cách khác, người giàu đầu tư vào cổ phần của một công ty khi công ty ấy còn là một công ty tư nhân. Dân chúng thì đầu tư vào cổ phần của công ty sau khi nó đã trở nên một công ty cổ phần. Sự khác biệt có thể rất lớn. Ví dụ, nếu bạn đầu tư $25,000 vào Intel trước khi được cổ phần hoá, thì $25,000 đó có thể trị giá hơn $40 triệu đo hôm nay tuỳ thuộc vào thị trường lên xuống. Điểm chính ở đây, người giàu đã làm ra tiền trước khi dân chúng đổ xô vào. Điều đó có nghĩa người giàu thường đầu tư ít rủi ro và với tiềm năng lợi nhuận cao hơn nhiều. Thời điểm qũy đầu tư chứng khoán đa dạng mua cổ phần của một công ty, lợi nhuận đã được tạo ra rồi. Sau đó phần lớn dân chúng mua quỹ đầu tư đã mua cổ phần của công ty ấy, cũng là công ty mà người giàu đã mua cổ phần khi còn là một công ty tư nhân. Nói cách khác, thay vì đầu tư vào quỹ đầu tư chứng khoán đa dang hay thị trường chứng khoán, người giàu đầu tư vào một công ty tư nhân, được biết đến theo điều lệ 506. Sự khác biệt về tiềm năng tốc độ của việc làm giàu giữa quỹ đầu tư và IPO (hay điều lệ 506) đáng kinh ngạc. Như người cha giàu nói: "Đầu tư vào quỹ chứng khoán đa dạng là đầu tư vào phần cuối cùng của bữa ăn". Điều này không có nghĩa quỹ đầu tư chứng khoán đa dạng là không tốt. Đối với hầu hết mọi người, quỹ đầu tư là khoản đầu tư tuyệt vời. Đó là những vụ đầu tư tốt nếu bạn biết bạn đang làm gì, biết những rủi ro là gì và biết bức tranh lớn của toàn bộ trò chơi đầu tư vào chứng khoán…cổ phần hoá và tư nhân. Tôi có thể nghe vài người trong số các bạn nói: "IPOs chỉ tốt trong thời kỳ thịnh vượng của thị trường chứng khoán…chứ không tốt trong thị trường đi xuống". Có một vài sự thật trong câu nói ấy, nhưng bất chấp thị trường, người giàu luôn luôn đặt hàng những vụ đầu tư tư nhân chứ không đặt hàng

các công ty cổ phần. Đó là lý do hiểu biết lời nói, từ vựng, từ chuyên môn của các vụ đầu tư của người giàu sẽ cải thiện cơ hôi làm giàu của bạn nhanh hơn. Trong tương lai gần, người giàu sẽ càng giàu hơn vì họ sẽ đi cùng với những lời đề nghị trước IPO. Họ sẽ không đầu tư vào công nghệ, hay vi tính, hay dot-com. Thay vì vậy, họ đầu tư vào những công ty công nghệ sinh học nóng hổi, công ty công nghệ di truyền, và những công ty có những tên như Network, system. Họ sẽ đầu tư những công ty nóng hổi của tương lai, những công ty mà chúng ta chưa hề nghe tới. Họ đầu tư vào những công ty và dự án bất động sản mà một người trung bình chỉ nghe sau khi lợi nhuận đã được làm ra. Họ cũng sẽ đầu tư vào công ty tư nhân, công ty hữu hạn, những vụ đầu tư về giao thông, thay vì quỹ đầu tư chứng khoán đa dạng. Hầu hết chúng ta để biết luôn luôn có giá bán sỉ và giá bán lẻ. Đầu tư cũng giống như vậy. Người giàu càng giàu vì họ thích trả giá sỉ hơn giá bán lẻ. Họ còn được biết đến là những người bạn và cùng gia đình với những người chuyên mua bán các vụ đầu tư với giá sỉ. Bill Gates là người giàu nhất hành tinh không phải vì mua cổ phiếu cổ phiếu của Microsoft. Anh là người giàu nhất vì ông được biết đến là người "bán cổ phiếu". Để thành một người bán cổ phiếu, bạn cần là người sáng lập hoặc là một người bạn hoặc thàn viên gia đình của người sáng lập. Người cha nghèo của tôi đến trường thường xuyên. Đó là vì sao ông học ở Đại học Chicago, Northwestern và Đại học Stanford, tất cả đều là những trường danh tiếng và thanh thế. Ông trở lại trường một cách thích thú, hăng hái và mong một sự tiến cử vì ông đã đầu tư thời gian để trở lại trường. Người cha giàu của tôi đến những khoá học chuyên đề. Ông nói: "Con đến trường nếu con muốn là một công nhân tốt hoặc một nhà chuyên môn tốt như: bác sĩ, luật sư hoay kế toán viên. Nếu con không quan tâm vào bằng cấp, sự tiến cử hay công việc ổn định, hãy đến các khoá học chuyên đề. Các khoá học đó dành cho những người muốn một kết quả tài chính tốt hơn là một sự tiến cử hay tăng mức ổn định của một công việc". Tôi dạy những khoá học chuyên đề hơn là dạy trong trường. Trường học thu hút loại học sinh khác so với khoá học chuyên đề. Ví dụ, vợ tôi, Kim và tôi đồng ý với

nhau tham 2 khoá học một năm. Chúng tôi đi cùng nhau vì chúng tôi thấy các khoá học chuyên đề, cho dù không hay, đã làm hôn nhân, tình bạn và tinh thần cộng tác cao hơn. Thông tin và giáo dục có sức mạnh trói buộc mọi người lại gần nhau bằng những kinh nghiệm chung cũng như chia rẽ nhau, nếu họ không cùng nhau học. Trong nhiều năm chúng tôi đã tham dự nhiều khoá học đầu tư, tiếp thị, bán hàng, phát triển hệ thống, quản lý nhân sự. Chúng tôi đang chuẩn bị tham dự khoá học về cách mượn tiền từ chính phủ để đầu tư vào những căn nhà cho người có thu nhạp thấp. Chi phí khoá học chỉ $85, trả cho chính phủ và chúng tôi trông chờ làm ra hàng triệu đô nhờ gì chúng tôi học. Nhiều người tham dự khoá học vì kết quả chứ không phải dự tiến cử. Tôi gặp nhiều tác giả dạy rất tốt ở trường nhưng sách của họ không bán nhiều như sách của tôi. Khi tôi đề nghị họ đi học các lớp tiếp thị trực tiếp hay bán hàng, nhiều người đã phẫn nộ. Như tôi đã nói trong Rich dad poor dad, tôi là tác giả bán chạy nhất chứ không phải tác giả viết hay nhất Một ngày khác, tôi gặp một người bạn gửi con gái vào một trường nổi tiếng. Anh tự hào vì anh đã trả $85,000 trong 4 năm học của con gái anh. Nay cô ấy đã xin được việc làm $55,000 một năm và anh ấy cũng rất xúc động Sau đó anh hỏi tôi các khoá học chuyên đề của tôi giá bao nhiêu và tôi nói khoảng $5,000 cho 3 ngày. Anh kinh ngạc vì giá tiền và nói: “Tôi không trả nổi. Giá đó quá mắc cho một khoá học quá ngắn”. Khi anh hỏi tôi dạy cái gì trong 3 ngày, tôi trả lời: “Trong ngày thứ nhất , chúng tôi dạy làm cách nào xây dựng một công ty như Bill Gates đã làm và cổ phần hoá nó bằng IPO. CHúng tôi cũng dạy trong ngày thứ nhất làm thế nào để trở thành một thành viên của nhóm bạn và gia đình thuộc tầng lớp IPO, nhưng chỉ trong trường hợp bạn không muốn thành Bill Gates và bạn chỉ muốn mua cổ phiếu với giá sỉ”. Sau đó tôi tiếp: “Trong ngày thứ hai và ba chúng tôi dạy làm thế nào để tìm các vụ đầu tư bất động sản, làm thế nào nhanh chóng nhận ra nó và làm thế nào để tính toán nó. Nói cách khác, chúng tôi dạy bạn làm thế nào để suy nghĩ, đàm phán và nhận ra các vụ giao dịch tương tự những người như Donald Triump suy nghĩ và đầu tư vào bất động sản. Một ngày khác chúng

tôi dạy cách dùng tuỳ chọn để mua bán như cách mua bán của George Soros, chứ không như cách của những giám đốc quỹ đầu chứng khoán đa dạng. Trên hết chúng tôi dạy cách sử dụng liên đoàn để trả ít thuế và bảo vệ tài sản của bạn. Bạn sẽ gặp những nhà đầu tư nội bộ trên con đường nhanh nói với bạn làm thế nào tìm được các vụ đầu tư có sức mạnh đòn bẩy lớn nhất trên thế giới. Và quan trọng nhất, bạn sẽ gặp những người như bạn, suy nghĩ như bạn. Nói cách khác, bạn có thể có những người bạn mới là những người cùng di chuyển với cùng tốc độ như bạn". Tất cả những gì anh nói là: "Quá nhiều tiền trong vòng 3 ngày". Như tôi đã nói, có những từ ngữ nhanh và từ ngữ chậm. Với tôi, tôi thích bỏ ra $5,000 và 3 ngày để học cách làm ra hàng triệu đô và có thể hàng tỷ hơn là học trong 4 năm và tốn $85,000 để học cách làm việc cho $55,000 hay ít hơn trong một năm cho cả đời mình. Trên hết, $55,000 là thu nhập kiếm được.

Tại sao một số người chỉ tìm kiếm nội dung

Một điểm khác biệt lớn giữa những người đến trường và những người tham dự khoá học chuyên đề một lần nữa là sự khác nhau giữa sức chứa và nội dung. Tôi để ý thấy một người đến trường hỏi một người đến khoá học chuyên đề rằng: "Bạn học được gì từ các khoá học chuyên đề?", người ấy thường không trả lời được những gì mà họ học được. Lý do là, nhiều khoá học chuyên đề thường mở rộng sức chứa hơn là tăng nội dung trong trí óc bạn. Một người vừa mới mở rông sức chứa trí óc thường không thể nói chi tiết những gì mà họ có được. Một người hướng về trường học, một người muốn trở thành một nhân viên hơn, thường không thể hiểu những gì mang tính chất gần đúng. Một người chỉ muốn giữ nguyên sức chứa và chỉ tìm kiếm để có một nội dung tăng cao, sẽ không hiểu một người đang hạnh phúc vì nhận thức được mở rộng và chỉ chờ một nội dung mới xuất hiện. Một người chỉ muốn có nội dung thường rất thất vọng khi sức chứa của họ bị rối tung lên. Một tin mừng là cả hai đều tiến về phía trước, bất chấp họ tìm kiếm cái gì. Nhưng một người tiến về phía trước nhanh nhất là người tìm kiếm cả hai: sự mở rộng sức chứa và tăng cường nội dung. Đã đến lúc thoát khỏi

vòng lẩn quẩn? Một ngày kia, một người nói với tôi: “Tôi đã chơi trò cashflow một lần. Bây giờ tôi phải làm gì?” Tôi trả lời: “Anh chơi trò cashflow 101 chỉ một lần?” “Chỉ một lần,”anh trả lời. “Anh chơi trò này trong bao lâu?” tôi hỏi. “Khoảng 3 tiếng”, anh trả lời. “Anh có thoát khỏi vòng lẩn quẩn không?” tôi hỏi “Không, tôi không thể. Nhưng tôi đã rút ra được bài hoc?”, anh nói. “Bài học anh rút ra là gì?” tôi hỏi “Tôi cảm thấy chán. Tôi đã học rằng, lọt vô vòng chuột thật chán và mệt. Tôi ghét trò chơi này vì vậy tôi hỏi anh phải làm gì tiếp theo. Tôi không muốn chơi trò này. Tôi muốn làm giàu. Vì vậy anh bảo tôi tiếp theo phải làm gì”. Tôi lấy trò chơi ra và chỉ vào Tôi bắt đầu nói chậm rãi và thận trọng, tôi chỉ vào vòng chuột lẩn quẩn,”Vậy đối với anh, trò chơi này là một trò chơi ngớ ngẩn à?” Gật đầu, anh ta cười và nói: “Vâng, tôi không muốn chơi trò này. Tôi muốn làm giàu trong cuộc sống thực tế.” “Anh không nghĩ trò chơi này là thực tế sao?” Tôi hỏi.
“Vâng”, anh ta nói và cười. “Trò chơi này không áp dụng với tôi”. “Thật thú vị”, tôi nói. “Với tôi, trò chơi này là cuộc sống thực tế. Tôi hỏi anh nhé. Anh đang ở trong vòng nào? Vòng lẩn quẩn hay vòng nhanh?” Người đàn ông trẻ nhìn tôi và không nói gì cả. Tiếp tục, tôi nói, “Với tôi trò chơi này là thực tế. Trong cuộc sống, mỗi người chúng ta đang ở một trong hai vòng”. Chỉ vào bài báo của Robert Reich, tôi đọc các câu trích dẫn: “Vấn đề không đơn giản là có một công việc hay được trả lương cao nữa rồi”. “Trong thời đại kinh tế mới, với những thu nhập không thể đoán trước…có hai vòng đang ở mức báo động, vòng nhanh và vòng chậm.” “Ý anh là vòng nhanh thực sự tồn tại?” anh ta hỏi. Gật đầu, tôi nói, “Vâng, và vòng lẩn quẩn cũng vậy. 99% dân số Mỹ đầu tư từ vòng lẩn quẩn. Và những người ở vòng lẩn quẩn ngày càng rơi lại phía sau. Như Robert Reich nói, có một ”sự thiếu cân bằng giữa chúng”. Điều đó có nghĩa là bạn hoặc ở vòng này hoặc vòng khác. Vậy bạn đang đầu tư ở vòng nào?” “Ồ, tôi có một công việc lương cao và tôi làm ra nhiều tiền. Điều đó không có nghĩa là tôi đang đầu tư từ vòng nhanh à?” “Tôi không nghĩ thế nhưng tôi không thực sự biết được. Anh phải nói cho tôi

biết. Anh đang đầu tư vào cái gì?” Tôi hỏi. “Anh có phải là triệu phú không và anh có kiếm được $200,000 hàng năm không?” “Tôi có $350,000 trong khoản 401k và tôi kiếm $120,000 một năm. Điều đó không có nghĩa là tôi đủ tiêu chuẩn cho vòng nhanh sao?” anh ta hỏi “Tôi không nghĩ thế ,” tôi trả lời. “Ít nhất theo điều lệ SEC, anh không đủ tiêu chuẩn để vào vòng nhanh”. “Tôi không hiểu”, anh hỏi. “Anh có thể nói cho tôi nghe tôi đang thiếu cái gì?” Tôi an tâm vì cuối cùng anh ta đã mở rộng sức chứa đầu óc để tiếp thu nội dung mới. Tôi luôn luôn thấy rằng thật khó dạy ai đó một điều gì khi họ nghĩ họ đã toàn bộ câu trả lời. Tất cả chúng ta đều biết thật khó để đổ thêm nước vào một cái ly đầy, điều đó cũng khó khi dạy một điều gì mới cho những người mà đầu óc đã khép kín hay lấp đầy một nội dung khác. Bắt đầu chậm rãi, tôi nói, ”Tôi thiết kế trò chơi này với hai vòng vì với tôi, đây là trò chơi của cuộc sống thực. Trong cuộc sống, chúng ta ở một trong hai vòng. Và bài học của trò chơi này là làm thế nào bạn và tôi có thể thoát khỏi vòng lẩn quẩn. Mục đích của trò chơi là mở rộng đầu óc của bạn để bạn có khả năng làm giàu và tự do tài chính…tự do từ vòng lẩn quẩn mà chúng ta đều biết…tự do từ sự lao động cực nhọc suốt đời vì tiền và sống dưới mức trung bình. Bạn càng chơi trò chơi , bạn càng dạy cho người khác, bạn càng mở rộng đầu óc để biến nó thành sự khả thi…và càng tiến lên tự do tài chính thực sự trong đầu óc bạn, cả về sức chứa lẫn nội dung. Nếu đầu óc của bạn không mở ra, bạn sẽ là một trong số 99 người dành cả đời cho vòng lẩn quẩn.” “Ngay cả khi tôi làm ra thật nhiều tiền?” anh ta hỏi. “Câu hỏi hay. Câu hỏi hay nhất mà tôi đã được hỏi. Câu trả lời là tiền không thể giúp bạn thoát khỏi vòng lẩn quẩn và chỉ tiền thôi không cho phép bạn vào vòng nhanh. Đó là lý do vì sao người cha giàu của tôi thường nói: “Tiền không làm con giàu”. “Vì sao?” anh ta hỏi với một cái nhìn khó hiểu. “Không phải có nhiều tiền là tiến vào vòng nhanh được sao?” “Một câu hỏi hay khác…và câu trả lời là không?”. Tôi nói và yên tâm trí óc anh đã mở rộng cho những ý tưởng mới hơn là giả vờ biết toàn bộ câu trả lời. “Cần nhiều thứ hơn là tiền để thoát khỏi vòng lẩn quẩn và còn nhiều thứ hơn để tiến vào vòng nhanh”.

“Tôi không hiểu. Phải cần thứ gì nếu có hơn cả tiền. Tôi có hiểu vì sao cần nhiều thứ hơn tiền để thoát khỏi vòng lẩn quẩn nhưng tôi không hiểu vì sao cần nhiều thứ hơn tiền để đầu tư vào vòng nhanh”. Tôi thu thập các suy nghĩ trước khi trả lời cho anh ta. “ Anh có nhớ các quảng cáo trong các tờ báo The Wall Street Journal và các ấn phẩm tài chính là có một bức tãnh một người ăn mặc chỉnh tề thuộc tầng lớp dư dả mang một tấm biển đứng ở góc đường ghi: “Tôi có tiền để đầu tư” không? “Vâng, tôi đã thấy quảng cáo đó. Tôi không thực sự hiểu được.” Anh nói. “Trong thời kỳ sung túc giữa năm 1995 và 1999. Có rất nhiều cá nhân làm ra rất nhiều tiền ở thị trường chứng khoán hay từ công việc và họ đang tìm kiếm các vụ đầu tư của người giàu, những vụ đầu tư tìm thấy thấy ở vòng nhanh. Vấn đề là ngay cả khi họ có tiền, họ vẫn không được phép đi vào các vụ đầu tư ở vòng nhanh. Giả sử có những vụ nhỏ nhoi và quanh co ở vòng nhanh cho phép họ đầu tư vào, nhưng những giao dịch tốt nhất đóng lại với hầu hết mọi người…ngay cả khi họ có tiền”. “Ngay cả khi họ có tiền? Tại sao , tôi không hiểu” anh ta hỏi “Vì tiền không được đếm ở vòng nhanh. Trong đầu tư thực tế, tiền chỉ được đếm với những ai còn mắc kẹt vòng lẩn quẩn.” “Tại sao không tính đến tiền? ” anh hỏi “Vì những người ở vòng nhanh đã có nhiều tiền rồi. Đó là vì sao tiền không được tính đến nữa. Đển đi vào những vụ đầu tư tốt hơn ở vòng nhanh, những gì được đếm là những gì bạn biết và những người bạn quen.” “Đó là những gì bạn đem vào bàn và đếm chứ không phải tiền”, anh nói nhỏ. “Anh nói chính xác. Những điều đó không khác nhau giữa người giàu, người nghèo và trung lưu. Mà là trái ngược nhau. Một bên nghĩ rằng tiền là quan trọng và khi bạn giàu rồi, bạn sẽ thấy tiền không còn quan trọng nữa”. Tôi dành ít phút để chỉ cho anh thấy những cấp bậc khác nhau của những chiến lược rút lui. Tôi đã giải thích cho anh ta rằng nhiều người có thể để đạt lên nhóm dư dả, có thu nhập từ $100,000 đến 1 triệu. Nếu họ đạt được như vậy bằng cách làm việc chăm chỉ, tiết kiệm, sông tằn tiện, họ có thể không được phép đầu tư vào những vụ đầu tư của người giàu và cực giàu. Nhiều người không được phép đầu tư đơn giản vì họ có tiền nhưng không có giáo dục và

kinh nghiệm cho những vụ đầu tư ở vòng nhanh. Họ có tiền nhưng không mang theo thứ gì khác đến bàn họp.” “Vì vậy đó là lý do vì sao những quảng cáo với những người dư dả cầm tấm bảng ‘Tôi có tiền để đầu tư’” người đàn ông trẻ có đầu óc vừa được mở rộng nói. “Họ có tiền nhưng không ai cần tiền của họ vì họ không được chuẩn bị cho vòng nhanh”. “Chính xác”, tôi nói. “Và đó là lý do người cha giàu nói “Có nhiều thứ cho con khi con giàu, chứ không phải có nhiều tiền.” “Thế thì tôi nên làm gì?” anh ta hỏi “Vâng, điều đầu tiên anh nên làm là trở lại chơi trò Cashflow 101 một chục lần. Chơi cho đến khi nào anh thoát khỏi vòng lẩn quẩn trong vòng một tiếng, bất chấp nghề nghiệp của anh là gì, lương bao nhiêu, cao hay thấp, tình trạng của thị trường lên hay xuống khi anh chơi trò này. Sau đó hãy nhìn vào từ ngữ của vòng nhanh và tra định nghĩa của những từ đó. Sau khi học định nghĩa, anh bắt đầu tìm kiếm các nhà đầu tư đang đầu tư ở vòng nhanh. Dành thời gian với họ. Lắng nghe lời nói của họ và bắt đầu hiểu đối với họ điều gì quan trọng…hơn tiền bạc. Anh càng hiểu lời nói của họ anh cang có khả năng giao tiếp với họ và bắt đầu nhìn thấy thế giới của họ… thế giới của vòng nhanh”. Tôi nói “Đó là những gì anh đã làm à?” anh ta hỏi “Không đó, đó là những gì tôi đang làm. Đó là những gì tôi làm hằng ngày của cuộc đời tôi. Như tôi đã nói: “Trò chơi này là cuộc sống thực tế. Bạn đang ở trong vòng lẩn quẩn hay vòng nhanh”. Tôi nói “Vì vậy làm thế nào mà anh thoát khỏi vòng chuột?”anh hỏi. “Tôi biết anh bắt đầu từ con số không”. “Tôi đã có một kế hoạch. Tôi có một kế hoạch làm thế nào để thoát khỏi vòng lẩn quẩn. Sự khác biệt lớn là kế hoạch của tôi là một kế hoạch giàu ngày từ khi bắt đầu. Đó là kế hoạch cho phép tôi kiếm thật nhiều tiền, nhưng quan trọng hơn là gặt hái được những từ ngữ, sự giáo dục và kinh nghiệm cần thiết cho vòng nhanh. Vì vậy đầu tư một ít thời gian bằng cách chọn chiến lược rút lui trước tiên và sau đó bắt đầu sáng tạo và thiết kế kế hoạch của chính bạn…một kế hoạch có kèm theo giáo dục, kinh nghiệm và tự vựng cần thiết cho vòng nhanh”. Người đàn ông trẻ gật đầu. Đầu óc anh bây giờ đã mở ra. “Vì vậy nhiều người nghỉ hưu nhưng họ vẫn ở trong vòng lẩn quẩn.” “Hầu hết là như

thế. Cuộc sống của họ đi theo kế hoạch. Họ lên chuyến tàu chậm và ở trên đó suốt đời. Tôi không muốn lên chiếc tàu chậm vì vậy tôi tìm kiếm một kế hoạch tốt hơn…một kế hoạch làm việc cho tôi. Tôi hy vọng anh cũng tìm một kế hoạch tốt hơn". Người đàn ông gật đầu và nói nhỏ "Tôi sẽ làm"

Tóm tắt về sức mạnh đòn bẩy của kế hoạch

Theo ý kiến của tôi, Lý do nhiều người làm việc cực nhọc cả đời mà vẫn kết thúc nghèo khổ hay mắc kẹt vào vòng lẩn quẩn vì họ đã sống cuộc sống của họ theo mọt kế hoạch chậm. Một bước quan trọng để về hưu sớm và giàu là ngồi xuống im lặng và hỏi bản thân mình: "Tôi đang đi theo kế hoạch gì và của ai?" Những kế hoạch khác bà có thể tự hỏi mình là:

1. Chiến lược rút lui của tôi là gì?
2. Từ ngữ và ý tưởng của tôi nhanh cỡ nào?
3. Tôi đang ở trên vòng nào và trong tương lai tôi sẽ vào vòng nào? 4. Tôi đang làm việc cho loại thu nhập nào và đó có phải là loại thu nhập tôi mong muốn trong tương lai hay không?
5. Cái giá lâu dài của sự an toàn là gì?

Robert Kiyosaki và Sharon Lechter

Cha giàu cha nghèo

Dịch giả: Thiên Kim

Chương 11

Sức mạnh đòn bẩy của sự trung thực

Từ 1985 đến 1989, Kim và tôi đã không có thu nhập lợi tức và thu nhập thụ động. Chúng tôi làm việc cần cù để xây dựng công ty vì vậy chúng tôi đã có thể có nhiều thu nhập kiếm được với sức mạnh đòn bẩy. Toàn bộ số tiền dư chúng tôi kiếm được trở lại vào việc xây dựng công ty. Chúng tôi đã biết loại thu nhập chúng tôi muốn, chúng tôi biết định nghĩa của loại thu nhập chúng tôi cần, chúng tôi biết phải chuyển thu nhập kiếm được sang thu nhập lợi tức và thu nhập thụ động, nhưng chúng tôi chẳng có gì đưa ra khi nói về hai loại thu nhập này. Nhiều năm qua, tôi nghe người cha giàu nói: "Giây phút con làm ra được thu nhập thụ động và thu nhập lợi tức, cuộc đời con sẽ thay đổi. Lời nói sẽ trở thành hiện thực". Cả hai người cha của tôi đều là những người khắc khe về định nghĩa của từ ngữ. Sự khác nhau là, họ không tập trung vào những từ ngữ như nhau. Một người bắt tôi tra những từ ngữ của trường lớp còn một người bắt tôi tra những từ thuộc về tiền bạc, công ty, đầu tư. Nhiều đêm tôi ngồi với cuốn từ điển, tìm những ý nghĩa khác nhau của những từ ngữ khác nhau cho hai người cha. Tôi gặp nhiều người tự gọi họ là nhà đầu tư. Khi tôi hỏi họ có bao nhiêu thu nhập và thu nhập lợi tức, nhiều người thú thật là họ không có nhiều, vậy mà họ tự khai là nhà đầu tư. Cả hai người cha đều nói: "Con chỉ tốt như lời nói của con thôi. Những người không giữ được lời nói thì không tốt gì mấy ". Một trong những lý do một ít người về hưu sớm và giàu vì họ không trung thực với lời nói của họ. Họ dùng những từ mà với họ không có thật.

Nhiều hơn cả định nghĩa

Những ai đã đọc Rich dad poor dad, bạn có thể nhớ lại sự khác nhau về nghĩa của hai người cha về hai từ tài sản và tiêu sản. Người cha nghèo cho rằng ông đã biết định nghĩa của cả hai từ, vì vậy ông không bao giờ tra cứu chúng. Ngay cả khi ông tra cứu chúng cũng chưa thể giải thích thấu đáo được, đơn giản vì định nghĩa được tìm thấy trong các cuốn từ điển hàn lâm đã thất bại trong việc giải thích sự khác nhau. Tôi ghét tra định nghĩa của từ ngữ, nhưng tôi vẫn tra cứu những từ tôi không thực sự hiểu. Tại sao tôi tra cứu chúng? Tôi tra chúng vì , theo quan điểm của tôi, từ ngữ là công cụ quyền lực nhất của loài người. Như người cha giàu nói: " Lời nói là công cụ của bộ óc. Lời nói cho phép bộ não nhìn những gì mắt không thể thấy." Ông cũng nói: " Một người dùn những từ ngữ nghèo sẽ có những ý tưởng nghèo, và kết quả là một cuộc đời nghèo." Dành một chút suy nghĩ về sự khác biệt to lớn của tôi và những người khác bằng cách biết sự khác nhau giữa thu nhập kiếm được, lợi tức và thụ động. Chúng ta những từ ngữ đơn giản, nhưng nếu biết sự khác nhau có thể tạo ra một sự khác biệt lớn trong cuộc đời bạn. Nếu bạn muốn thay đổi tương lai tài chính của bạn, một trong những bước quan trọng nhất và không mất tiền mà bạn có thể có được là biết định nghĩa của những từ ngữ bạn đang dùng một cách nghiêm chỉnh. Trên TV, một vài chuyên mục đầu tư thường nói đến các từ như: tỷ lệ P/E, kế hoạch tái đầu tư, tư bản hoá thị trường…và những thuật ngữ đầu tư khác. Những căn nhà đầu tư yêu cầu bạn phải suy nghĩ, biết được những đinh nghĩa rất quan trọng để trở thành một nhà đầu tư tốt. Nhưng có nhiều thứ hơn những khái niệm cơ bản và những định nghĩa quan trọng mà bạn cần phải biết để về hưu sớm và giàu. Một vài cái hơn đó, những nguyên tắc cơ bản và những từ ngữ quan trong để hiểu là tỷ lệ hiện tại, tỷ lệ nhanh, tỷ lệ tạm thời, cũng như tài sản và tiêu sản, và sự khác nhau giữa thu nhập kiếm được, lợi tức và thụ động

Khai thác sức mạnh của từ ngữ

Tại sao những từ sau đây quan trọng hơn? Câu trả lời là, vì những từ như tỷ lệ P/E, kế hoạch tái đầu tư, tư bản hoá thị trường thật sự chẳng có quan hệ gì với bạn…đặc biệt khi bạn bắt đầu một doanh nghiệp hay đầu tư. Nếu bạn hiểu làm thế nào các tỷ lệ áp dụng cho cá nhân bạn, và nếu bạn áp dụng những từ ngữ này cho cuộc đời bạn, thì lời nói sẽ trở thành một phần của cuộc sống…lời nói trở thành sự thật…Và khi điều đó xảy ra, bạn đã khai thác sức mạnh của từ ngữ. Tỷ lệ P/E áp dụng rộng rãi cho các công ty thương mại cổ phần, như IBM và Microsoft. Một tỷ lệ P/E không áp dụng cho cá nhân bạn trừ khi bạn quyết định bán và tôi tin rằng chế độ chiếm hữu nô lệ bị huỷ hại ở lúc này. Đối với những ai chưa hiểu tỷ pệ P/E là gì, thì nhớ cho: chỉ số P/E nhanh chóng định giá mức mắc rẻ của một chứng khoán. Nó chỉ đơn giản là: một người đi chợ hỏi bao nhiêu một ký thịt heo. Có một sự khác nhau giữa một ký thịt heo bán với giá $2.99 và một ký bán với giá $1.99…và một người đi chợ khôn ngoan nào cũng biết rằng giá thịt rẻ không nhất thiết có nghĩa đó là một vụ giao dịch tốt. Điều tương tự cũng đúng với tỷ lệ P/E cao hay thấp. Một tỷ lệ P/E chỉ đơn giản đo lường giá trị tương đối của một cổ phiếu cũng như so sánh tiềm năng của nó. Ví dụ, nếu cổ phiếu trả mỗi $2 cho một cổ phiếu (cổ tức là $2) và một cổ phiếu giá $20, tỷ lệ P/E của cổ phiếu là 10…nghĩa là bạn mất 10 năm để lấy lại $20 nếu mọi chuyện cứ giữ nguyên. Nhưng một cổ phiếu có tỷ lệ P/E cao hay thấp không có nghĩa đó là một vụ mua bán tốt hay xấu, cũng như giá tiền mỗi ký không nói cho bạn biết là thịt heo đó nên mua hay không. Có những nhân tố khác bạn cần phải kiểm tra trước khi mua thịt heo rẻ. Trong suốt thời kỳ dot-com, nhiều cổ phiếu có chỉ số Ps cao và không có Es…đã làm cho đầu tư vào dot-com thật lố bịch, nếu bạn đi theo tỷ lệ Price- Earnings. Khi thị trường sụp đổ, có rất nhiều người ước họ có thể mua thật nhiều thịt heo rẻ và cất vào tủ lạnh, thay vì mua cổ phiếu với Ps cao và không có Es. Ngày nay, ngay cả khi thịt heo đông lạnh có nhiều giá trị hơn cổ phiếu của các công ty dot-com. Những kẻ đáng cười thật sự là những người tin rằng bạn có thể đầu tư vào

lời hứa về tương lai mà không có chút thực tế nào hôm nay. Nhiều người xúc tiến dot-com trẻ có một sức chứa tốt nhưng đã thất bại về nội dung…đó là giáo dục và kinh nghiệm về kinh doanh và đầu tư. Có những tỷ lệ quan trong hơn, cơ bản và chủ yếu hơn để tìm hiểu…và nếu bạn hiểu và sử dụng chúng, cơ hội của bạn để làm giàu hơn và thành công tài chính sẽ cải thiện. Một tỷ lệ hữu dụng là tỷ lệ nợ-quỹ. Tại sao nó quan trọng hơn? Vì mỗi người trong chúng ta đều có thể dùng tỷ lệ này…và chúng ta nên dùng tỷ lệ này trong mỗi tháng. Ví dụ, nếu bạn có nợ dài hạn và ngắn hạn, chẳng hạn $100,000 và bạn có tiền trong quỹ là $20,000, thì tỷ lệ nợ-quỹ sẽ như thế này: $100,000 / $20,000 Vì thế trong trường hợp này, tỷ lệ nợ-quỹ của bạn là 5. Câu hỏi là, nó có nghĩa là gì? Vâng, thực sự là nó là con số nhỏ, nhưng nếu tháng sau tỷ lệ đó là 10, điều đó có thể nói cho bạn biết bạn có thể không còn quản lý cuộc đời của bạn nữa. Một tỷ lệ nợ-quỹ là 10 có thể mang ý nghĩa là món nợ của bạn đã tăng lên $200,000 và tiền quỹ của bạn là $10,000. Trong trường hợp đó, những con số có ý nghĩa hơn vì chúng là những con số có liên quan đến cuộc đời của bạn. Như người cha giàu nói: “Hãy lo chuyện kinh doanh của mình”. Và biết những tỷ lệ đơn giản là những công cụ thông minh để tự dạy bảo bản thân mình suy nghĩ cũng như quản lý chuyện kinh doanh của mình…của cuộc đời bạn.

Những tỷ lệ áp dụng cho cuộc đời bạn

Cũng như tỷ lệ P/E phản ảnh sự tự tin của một công ty đầu tư về sự quản lý của một công ty cổ phần, bạn là một giám đốc của cuộc đời bạn cần phải có những tỷ lệ áp dụng cho chính bạn. Sau đây là những tỷ lệ bạn có thể cần phải đi theo, nếu bạn muốn trở thành một người quản lý tốt cuộc sống tài chính của bạn. Một trong những tỷ lệ người cha giàu muốn tôi phải xem và theo dõi là tỷ lệ giàu có. Tỷ lệ giàu có đó là: Thu nhập thụ động + thu nhập lợi tức thụ động và thu nhập lợi tức có bằng hay vượt quá tổng số chi phí hay không.

Điều này có nghĩa bạn có thể xin thôi việc (nguồn thu nhập kiếm được của bạn) và xây dựng lối sống của bạn. Một khi thu nhập thụ động và lợi tức vượt quá chi phí, tỷ lệ này sẽ bằng hoặc lớn hơn 1 và bạn có thể thoát khỏi vòng lẩn quẩn. Đây là mục tiêu của trò chơi Cashflow 101, trò chơi mà tôi sáng chế ra nhằm dạy bạn làm thế nào tạo ra thu nhập thụ động là thu nhập lợi tức. Một ví dụ là: $600 thụ động + $200 lợi tức =0.2 $4,000 Nếu người cha giàu nhìn tỷ lệ này,0.2, hay thu nhập thụ động hay lợi tức bằng 20% chi phí, ông có thể sẽ có một buổi nói chuyện căng thẳng với tôi về làm việc chăm chỉ hơn để tăng hai loại thu nhập đó. Như người cha giàu nói: “Giây phút con làm ra thu nhập thụ động và lợi tức là một phần cuộc sống của con, cuộc đời con sẽ thay đổi. Những lời nói này là sự thật”. Với ông, tôi càng thật sự biết thu nhập thụ động và thu nhập lợi tức là gì, cuộc đời tôi sẽ thay đổi vì thực tại của cuộc sống sẽ thay đổi. Người cha giàu nghĩ rằng tỷ lệ giàu có là một tỷ lệ rất quan trọng để biết tận tường vì nó là một sự chỉ dẫn tuyệt vời làm thế nào bạn quản lý cuộc đời bạn. ÔNg nói: “Hầu hết mọi người về hưu nghèo đơn giản vì họ không bao giờ biết cuộc đời họ sẽ cảm thấy như thế nào khi có thu nhập thụ động và thu nhập lợi tức. Họ có thể hiểu định nghĩa, nhưng họ không có sự trung thực để làm cho lời nói là một phần cuộc sống của họ”. Trong 5 năm, Kim và tôi đã biết những định nghĩa của từ ngữ là gì, chúng tôi biết chúng tôi cần nó trong cuộc đời…nhưng trong 5 năm chúng tôi không có hai loại thu nhập này. Bất ngờ sau khi thị trường chứng khoán khủng hoảng năm 1987 và 7 năm trì trệ sau đó, chúng tôi biết cửa sổ cơ hội đã mở ra. Đó là thời gian để chúng tôi biến lời nói thành hiện thực. Đó là lúc tỷ lệ giàu có phải lớn hơn 0. Chúng tôi mua tài sản đầu tiên năm 1989 và đến năm 1994, chúng tôi đã có hơn $10,000 thu nhập thụ động một tháng và chi phí của chúng tôi ít hơn $3,000 một tháng. Điều đó cho chúng tôi tỷ lệ giàu có là 3.3. Ngày nay tỷ lệ giàu có của chúng tôi là 12, mặc dù chi phí của chúng tôi tăng nhanh chóng. Đó là sức manh của việc biến từ ngữ thành một phần cuộc sống của bạn. Nếu bạn thật sự muốn về hưu sớm và giàu, bạn có thể cần biến tỷ lệ giàu có của người cha giàu thành một phần

cuộc sống của bạn. Tôi nghĩ bạn sẽ tìm thấy nhiều ý nghĩa hơn là tỷ lệ P/E của IBM hay Microsoft. Nếu bạn xem tỷ lệ đó hàng tháng, tôi nghĩ bạn sẽ tìm thấy sự thay đổi của bạn manh hơn khi so sánh với ai đó đang làm việc để được tăng lương. Tỷ lệ giàu có của người cha giàu có ảnh hưởng lớn về những gì tôi nghĩ là quan trong cho cuộc đời tôi. Khi tôi nhìn lại cuộc đời mình, chính những bài học đơn giản từ người cha giàu đã làm ra nhiều tiền nhất trong suốt cuộc đời của tôi. Ngày nay, tỷ lệ nợ-quỹ của tôi khoảng 0.7, nghĩa là tôi ngủ ngon mỗi đêm, ngay cả khi tôi có nhiều nợ. Tôi không có ý tránh nợ và không bao giờ lên kế hoạch tránh nợ cả.

Điểm chính ở đây, những bài học đơn giản của người cha giàu đã có sự tác động mạnh mẽ đến cuộc đời tôi hơn những năm tôi học tính toán, lượng giác, và hoá học. Lý do những bài học đơn giản của người cha giàu có một tác động sâu sắc vì những bài học ấy thích hợp với tôi chừng nào tôi còn sống. Tôi chưa bao giờ sử dụng tính toán, lượng giác học hay tỷ lệ P/E để thúc đẩy tôi ra một quyết định đầu tư. Tôi không dùng chúng vì chúng không hữu dụng và có rất ít sự liên quan đến thành công tài chính của tôi.

Thêm sức mạnh vào cuộc đời bạn

Có hai điểm tôi muốn lưu ý trong phần lời nói, hành động và sự trung thực. Một điểm đó là một vài định nghĩa đơn giản và những con số đơn giản có thể thêm vào nhiều sức mạnh cho cuộc đời bạn. Cũng như những người đi chợ khôn ngoan muốn biết giá cả của một ký thịt, mỗi người chúng ta nên để ý tỷ lệ nợ-quỹ, tỷ lệ giàu có, và những chỉ số toán học đơn giản khác, mà tôi không muốn nói thêm ở đây. Điểm thứ hai là có nhiều sự thành công hơn là đơn giản chỉ biết định nghĩa của từ ngữ và dùng những thuật ngữ này để giả vờ như thông minh lắm. Rất nhiều người dùng những từ mà họ không hiểu rõ. Nhiều người bán hàng dùng những từ ngữ tài chính mà họ không hiểu, những từ như "tỷ lệ P/E", để cố gắng làm cho họ được xem là thông minh hơn khách hàng. Điểm chính là, nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu, sẽ rất

cho bạn khi cải thiện từ vựng tài chính của bạn. Nhưng để cải thiện hoàn toàn từ vựng của bạn, cũng rất quan trọng khi biết nhiều hơn là những định nghĩa. Theo tôi, điều quan trọng là biến những lời nói đó thành một phần cuộc đời và thực tại của bạn. Ví dụ, khi tôi nói thu nhập thụ động…tôi nói với một cảm xúc mạnh mẽ vì nó là một phần của cuộc đời tôi. Thu nhập thụ động có ý nghĩa nhiều với tôi cũng như từ tăng lương đối với một người làm công. Lý tôi tôi không thích thú với từ tăng lương vì với tôi thu nhập đó không có nhiều tương lai. Tôi đã dành nhiều năm học cách chuyển thu nhập kiếm được thành thu nhập thụ động . Tôi càng danh nhiều thời gian chuyển thu nhập kiếm được thành thu nhập thụ động, tôi càng thu được nhiều kinh nghiệm cuộc sống. Vấn đề tôi gặp phải với nhiều người cố vấn tài chính, như các nhà môi giới chứng khoán, bất động sản và các nhà hoạch định tài chính, là trong khi họ bán các sản phẩm đầu tư cho bạn, những sản phẩm hy vọng một ngày nào đó sẽ cho bạn thu nhập thụ động, nhưng chính họ lại làm việc cho thu nhập kiếm được. Với tôi, đó là một kiểu không trung thực.

Cái mũi nhà cố vấn tài chính của bạn dài cỡ nào?

Người cha giàu thích các câu chuyện cổ tích. Một trong những câu chuyện ông thích là Pinochio…một chú búp bê gỗ muốn trở thành một cậu bé thực sự. Trong câu chuyện, Pinocchio nói dối và càng nói dối, cái mũi gỗ của anh càng dài ra. Chỉ sau khi anh tìm ra trái tim của anh và bắt đầu nói thực, anh mới trở thành một cậu bé thực sự. Khi người cha giàu kể cho tôi và con ông câu chuyện này, ông nói. “Đó là một ví dụ khác về lời nói sẽ trở thành sự thật…hay gỗ.” Khi tôi nghĩ về hàng triệu người đang đặt tương lai và sự an toàn tài chính của họ vào thị trường chứng khoán, tôi thật sự lo lắng. Hàng triệu người lo lắng về tương lai tài chính của họ cũng như số người bị sa thải tăng lên và thị trường tiếp tục dao động. Trong bản copy bài báo tôi vừa đọc, có nhiều câu chuyện về những người về hưu mất hết số tiền tiết kiệm về hưu của họ vào những nhà cố vấn đầu tư hay những người bán bảo hiểm mà họ

tin tưởng. Bài báo nói rằng những nhà cố vấn và đại lý bảo hiểm bắt đầu bán cho những người về hưu những khoảng đầu tư giả mạo, đơn giản vì công ty mà họ làm việc đx cắt giảm huê hồng (Thu nhập kiếm được) mà họ đã trả cho các đại lý…vì vậy các đại lý tìm thấy những sản phẩm mới, giả mạo để bán cho những người tin tưởng họ…những người với hy vọng có thêm thu nhập thụ động và lợi tức cho tuổi giờ. Trong những thập kỷ tới sẽ có hàng triệu người gặp rắc rối tài chính về già đơn giản vì họ nghe những nhà chuyên môn nổi tiếng với những chiếc mũi dài. Những người ấy cứ nói: "Thị trường chứng khoán luôn luôn tăng, quỹ đầu tư chứng khoán đa dạng tăng trung bình 12% một năm, hãy đầu tư dài hạn, đa dạng hoá".

Sức mạnh của lòng trung thực

Trong khi cả hai người cha không nhấn mạnh sự quan trọng của những từ ngữ giống nhau, cả hai đều nhấn mạnh sự quan trọng sự trung thực của lời nói. Cả hai người cha đều đồng ý rằng một định nghĩa của sự trung thực là sự tương quan giữa lời nói của một người và hành động của một người. Cả hai nói: "Lắng nghe những gì một người nói, nhưng quan trọng hơn, hãy nhìn những gì người đó làm." Nói cách khác, nếu một người nói: "Tôi sẽ đến đó đón bạn lúc 7 giờ ", và người đó đón bạn lúc 7 giờ, thì lúc đó người đó có sự trung thực là 100%. Lời nói và hành động là một. Nếu một người nói, "Tôi sẽ đến đón bạn lúc 7 giờ", và người đó không bao giờ đến, không gọi điện, không xin lỗi, thì lúc ấy người ấy có 0% sự trung thực. Hành động và lời nói của họ không kết hợp nhau. Lời nói của họ không là một. Người cha ruột của tôi chỉ cho tôi thấy một định nghĩa trong từ điển của từ trung thực là từ trọn vẹn hay hoàn chỉnh. Ông thường nói: "Con chỉ tốt như lời nói của con thôi". Ông luôn nhắc nhở con cái về sự quan trọng của việc giữ lời. Ông nói: 'Cuối cùng, chúng ta là lời nói của chúng ta. Cuối cùng, tất cả những gì chúng ta có là lời nói của chúng ta. Nếu lời nói của con không tốt, thì con cũng thế". Đó là lý vì sao ông nói: "Đừng bao giờ hứa nếu con không định

giữ". Một ngày kia ở Dallas, hai người thanh niên hỏi tôi họ có thể tham dự khoá học đầu tư của tôi không. Họ xin vé miễn phí vì họ không có tiền. Khi họ cố gắng làm cho tôi tin tưởng, Kim và tôi đồng ý cho họ hai vé. Họ không bao giờ phát biểu và tôi nhận ra vì sao họ có vấn đề về tiền bạc, mặc dù cả hai có công việc rất tốt.

Một kế hoạch trung thực

Một điều đơn giản hơn, nhưng là một phần quan trọng trong kế hoạch của tôi để có một cuộc đời giàu có là chắc chắn có sự trung thực trong lời nói của tôi và tôn trọng sức mạnh lời nói bằng cách kết hợp lời nói và hạnh động. Trong nhiều năm, người cha giàu dạy tôi biết giữ lời trong những thoả thuận nhỏ. Ông nói: "Nếu con giữ được những thoả thuận nhỏ, con sẽ giữ được những thoả thuận lớn. Một người không thể giữ những thoản thuận nhỏ sẽ không bao giờ biến giấc mơ lớn thành hiện thực". Tôi mang ý tưởng này ngày nay vì có những người có những kế hoạch lớn nhưng những kế hoạch ấy không bao giờ thành sự thật. Lý do là, Nhiều người có kế hoạch lớn nhưng thất bại trong việc giữ được thoả thuận nhỏ. Như người cha giàu nói: "Những người không giữ những thoả thuận nhỏ là những người không thể tin tưởng. Nếu con không thể được tin tưởng với những thoản thuận nhỏ, mọi người sẽ không giúp con biến giấc mơ con thành hiện thực. Nếu con không thể giữ lời, moi người sẽ thất bại trong việc tin tưởng con và có rất ít nìêm tin trong con và lời nói của con". Tôi đã xem sự khôn ngoan về lời khuyên của hai người cha về sức mạnh của lời nói không kiềm chế. Tôi đã thấy nhiều người biểu hiện hành vi bản chất của họ khi áp lực đè nặng. Tôi có một người không đúng hẹn với tôi và sau đó hỏi tôi vì sao không muốn kinh doanh cùng anh. Anh cũng sai hẹn với người khác như các cộng sự, công nhân, và nhân viên ngân hàng, và thường xuyện lường gạt họ. Mặc dù anh ta thành công, nhưng anh luôn tìm kiếm những người cộng sự mới để làm ăn với anh. Thay vì xây dựng mối quan hệ của mình, anh đã phá huỷ nó và bắt đầu lại

với những người hoàn toàn mới. Anh không gặp vấn đề gì khi tìm kiếm những người bạn mới nhưng cái mũi của anh cứ dài ra và không thể che dấu được nữa. Một người bạn khác của tôi là một người nói dối hàng ngày. Thay vì nói lên sự thật, cô ấy cứ dối trá và nghĩ cô ấy sẽ che dấu được. Khi bị đối diện, cô ấy nói: "Đó không phải lỗi của tôi. Tôi không thể giúp được. Bên cạnh đó, tôi đã không nói dối. Anh không nghe những gì tôi nói". Nhưng người cha giàu nói: "Những người không giữ những thoả thuận nhỏ là những người không thể tin tưởng. Nếu con không thể được tin tưởng với những thoản thuận nhỏ, mọi người sẽ không giúp con biến giấc mơ con thành hiện thực". Vì vậy tôi xin truyền lại cho các bạn sự khôn ngoan của hai người cha câu nói của hai người cha: "Bảo đảm lời nói và hành động của con là một". Trong phần từ ngữ nhanh và từ ngữ chậm, tôi khuyên bạn rằng một phần kế hoạch của bạn là phải hiểu tường tận những từ ngữ một cách cảm xúc, tự nhiên. Cuộc đời con sẽ mãi mãi thay đổi một khi con học cách mua cổ phiếu dạng bán sỉ chứ không bán lẻ. Khi con biết con có thể giàu như thế nào khi mua sỉ , con sẽ không bao giờ mua lẻ nữa". Ông cũng nói: "Cuộc đời con sẽ mãi thay đổi một khi con hiểu sự khác nhau giữa tiết kiệm tiền và làm ra tiền". Và " Cuộc đời con sẽ mãi thay đổi một khi con hiểu vì sao tốt hơn khi có sự sụt giá chứ không phải hy vọng và cầu nguyện sự tăng giá". Ông nói: "Nếu con cống hiến cuộc đời để biến lời nói thành một phần cuộc đời con, cuộc đời con sẽ khác nhiều với một ai đó chỉ biết định nghĩa của từ ngữ bằng trí óc". Một phần ý nghĩa của kế hoạch của tôi là bảo đảm những từ ngữ mới và nhanh mà tôi đã học hay quan tâm thành một phần của cuộc đời tôi. Theo quan điểm của người cha giàu, tôi sẽ không trung thực nếu tôi đơn giản nói ra những từ ngữ tài chính để nghe có vẻ thông minh, hay để gây ấn tượng với mọi người, và không thật sự dùng chúng trong đời. Vì vậy bài học tôi truyền lại cho bạn từ cả hai người cha giàu và nghèo là khi lên kế hoạch của bạn, hãy làm nó thành một phần kế hoạch sử dụng và hiểu sức mạnh những từ ngữ mới nhanh hơn mà bạn mong muốn trong đời bạn. Đừng chỉ hiểu định nghĩa thôi, hay tệ hơn, không biết định nghĩa và cứ nói suốt các thuật ngữ,

hy vọng gây ấn tượng. Biến lời nói thành một phần hiện thực và bạn sẽ khai thác sức mạnh của lời nói. Người cha giàu thường nói: "Có những người thuyết giáo và có những thầy giáo. Người thuyết giáo là những người nói cho bạn những gì bạn cần làm nhưng họ không làm những gì họ nói với bạn. Thầy giáo là những người nói với mọi người về những gì họ đang làm và những gì họ đã làm." Ông cũng nói: "Trong thế giới tiền bạc, kinh doanh và đầu tư, chúng ta có rất nhiều người thuyết giáo".

Tóm tắt

Nếu bạn muốn về hưu sớm và giàu, dành thời gian để trau dồi từ vựng tài chính và có sự trung thực để đi theo cái nói, hơn là cứ nói thôi. Luôn nhớ rằng lời nói là công cụ của bộ não và có những lời nói nhanh và lời nói chậm để đi đến giàu có.

Từ ngữ phá hoại nhất trong các từ ngữ

Người cha giàu thường nói: "Từ ngữ huỷ hoại nhất trong các từ ngữ là từ ngày mai". Ông nói: "Người nghèo, người không thành công, không hạnh phúc, không khỏe manh là những người dùng từ ngày mai nhiều nhất. Những người này thường nói, "Tôi sẽ bắt đầu ngày mai", hay "Tôi sẽ bắt đầu kiêng ăn và tập thể dục ngày mai"…Người cha giàu nói từ ngày mai là từ huỷ hoại cuộc đời hơn bất kỳ một từ nào. Ông nói: "Một vấn đề của từ ngày mai là ta không bao giờ thấy ngày mai. Ngày mai không tồn tại. Ngày mai chỉ tồn tại trong trí óc những kẻ mơ mộng và thất bại. Những người trì hoãn đến ngày mai sẽ thấy tội lỗi và nhữn thói quen xấu cuối cùng sẽ bám theo họ. Ta không bao giờ thấy ngày mai. Tất cả những gì ta có là hôm nay. Hôm nay là từ cůat người chiến thắng và ngày mai là từ của người thất bại". Trong những chương và bài học tiếp theo, bạn sẽ học cách là những điều đơn giản ngày nay…những điều đơn giản có thể cải tiến đáng kể ngày mai của bạn.